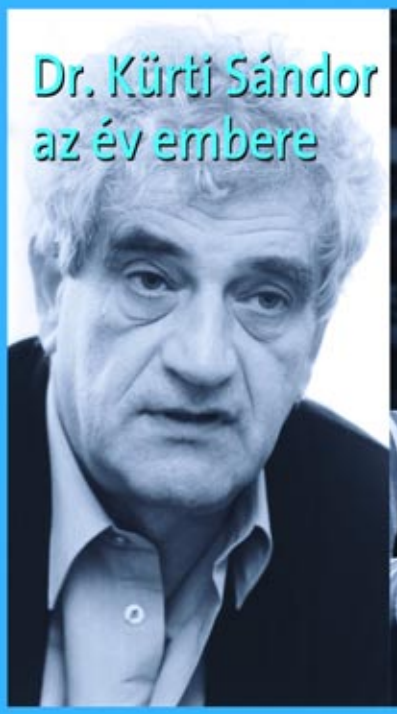
business online

ÁRA: 975 FT
05/1–2

Kevin Mitnick
A (Condor) keselyű napja



Dr. Kürti Sándor az év embere

Digitális jövő Bill Gates CES-nyitóbeszéde

Tender után, start előtt

Helyzetjelentés a 3. generációs mobilpiacról

Consumer Electronic Show

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

Szerkesztőség:

Vértes János Andor főszerkesztő jvertes@prim.hu

Fábián Gábor olvasószerkesztő gfabian@prim.hu

Fekete Gizella rovatszerkesztő (Tanácsadó) gfekete@prim.hu

Mészáros Péter hírszerkesztő pmeszaros@prim.hu

Henger Attila tördelőszerkesztő henger@prim.hu

Hirdetésfelvétel:

Henger Ágnes hirdetési igazgató agika@prim.hu Tel.: 0620-9343-077

Kiadja:

Adverticum Rt. 1118 Bp., Ugron Gábor u. 35. www.prim.hu

Szabó Hédy felelős vezető hszabo@prim.hu Tel.: 248-3230

A magazin ára: 975 Ft

Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

Megrendelhető:

levélben, faxon vagy e-mailben

Kiss Éva ekiss@prim.hu Tel.: 248-3230 Fax: 248-3250

Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.

Nyomja: RO-LA Kft.
Felelős vezető: Rózsavölgyi Sándor
Telefon: 06-28-483-118

HU ISSN 1416 5058

Lapunkat rendszeresen szemlézi Magyarország legnagyobb médiafigyelője az
»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.
1084 Budapest, Auróra u. 11. • Tel.: 303-4738, Fax: 303-4744
E-mail: marketing@obserwer.hu • http://www.obserwer.hu

Tizedik évfolyam

Magazinunk, amely most indítja tizedik évfolyamát, emberöltőben mérve fiatal, de ha egy számítógéphez, egy informatikai eszközhöz mérjük a korát, akkor rettenetesen öreg: indulása óta három-négy generációváltás is lezajlott az infokommunikációban.

Az első szám idején még ISDN sem létezett, nemhogy ADSL. A vezetékes távközlésben nem volt verseny, az állami tulajdonú Matáv élvezhette monopóliumát. Nemcsak a HP által később felvásárolt Compaq, de még a Compaq által felvásárolt Digital is gyártotta világhírű számítógépeit. A mobiltelefon-előfizetők száma Magyarországon még nem érte el a félmilliót. A vezetékes telefonoknál ekkor szűntek meg az ikerállomások, és elkezdődött a vezetékes telefónia legsikeresebb két esztendeje. A legnagyobb hazai számítógépgyártó, az Albacomp 486-os számítógépek összeszerelését végezte. A finn Nokia elkezdte a monitorgyártást Pécsett. Még létezett és prosperált a Kontrax, a Microsystem, a Controll. Az IBM az azóta beszüntetett winchestergyártást épp csak elkezdte Fehérváron. És oldalakon keresztül folytathatnánk a barangolást az informatikai kőkorszakban...

Ugyanakkor – kézbe véve a legelső lapszámot, és elolvasva a mottóként is értelmezhető egyik cikkcímet – azt kell mondanunk: a cél és a lap szerepe mit sem változott: „Üzlet az informatikában, informatika az üzletben". Ez a lap tegnap is, mai is interfészszerepet kíván betölteni a gazdasági szakemberek és az informatikusok között.

Amikor a Business Online 1988-as évfolyama alapján 1999-ben megkapta a Montana által alapított informatikai sajtódíjat, a bírálóbizottság így indokolt: „Az informatika és az üzlet összefonódása az idő múlásával mind szorosabbá vált, ahol ugyanis az informatika a szükséges mértékben rendelkezése áll, és megfelelő módon használják, ott az üzlet is sokkal jobban megy, és ugyanez igaz fordítva is, hiszen az informatika manapság igen jövedelmező üzletág. A Business Online indulása óta e két terület határmezsgyéjén vezeti az olvasót, úgy, hogy nem csupán az informatikára, hanem az abban rejlő üzleti lehetőségekre is megpróbál rávilágítani, segítve a döntéshozókat abban, hogy ne csak a rendelkezésre álló IT-megoldásokat ismerjék meg, de azok üzleti, gazdasági hátterét is. A lap ezen a területen úttörő volt, kijelölt céljainak megfelelően működik, és ma az informatikai szaksajtó meglehetősen sok médiumot felvonultató piacán a Business Online meghízható és állandó minőségével, szakmai elismertségével a maga kategóriájában rászolgált az elismerésre."

Nincs más célunk és témánk a tizedik évfolyamban sem. Szeretnénk rászolgálni az informatikusok és az üzletemberek elismerésére azzal, hogy ma is, holnap is arról írunk, milyen üzletek rejlenek az informatikában, miképp segítheti az informatika az üzletet...

V. J. A.

Ezt is megértük: egy „köztörvényes bűnöző" volt a sztárja a február elejei IDC IT Security Roadshow-jának. Nemcsak vele reklámozták a konferenciát, de Kevin Mitnick *volt a díszvendég is, és a sajtó is csak őt akarta kérdezni.*

A Business Online 1–2. számának tartalma

aktuális ◊

Tizedik évfolyam 3.

Hírek 6.

Symantec + Veritas 9.
2005 az információs integráció éve

A (Condor) keselyű napja... 10.

Az online áruházak helyzete az internetgazdaságban 13.

2004: a siker éve az internetes áruházakban 14.

Az Inforum–Infomediátor állásfoglalása 16.
az elektronikus kereskedelem siralmas magyarországi helyzetéről

Digitális jövő 18.
Bill Gates CES-nyitóbeszéde

Consumer Electronic Show 21.

üzlet ◊

Telefónia a piacnyitás idején 28.
Félszázezren vitték el hívószámukat

Tender után, start előtt 34.
Helyzetjelentés a 3. generációs mobilpiacról

Élénkülő piac: interaktív tartalomszolgáltatás 39.

Hatékonyságmérés az online marketingben (I.) 40.
„Ha nem tudja, hogy merre megy, nem számít, melyik úton fog elindulni"

28.

Furcsa ellentmondás figyelhető meg a liberalizálódó telefonpiacon. Egyrészt még mindig folyamatosan apad a vezetékes vonalak száma, s részben ennek, részben a verseny jóvoltából csökkenő díjaknak a következtében csökken a piac értéke, másrészt mégis egyre több szolgáltató kínál beszédátviteli szolgáltatást.

Félidőben a lisszaboni célok felé 41.
Az áttörésben kulcsfontosságú az IKT

tanácsadó ◊

Fókuszban a kkv-k 46.

Rugalmas szoftvertechnológiára épülő üzleti megoldások 52.

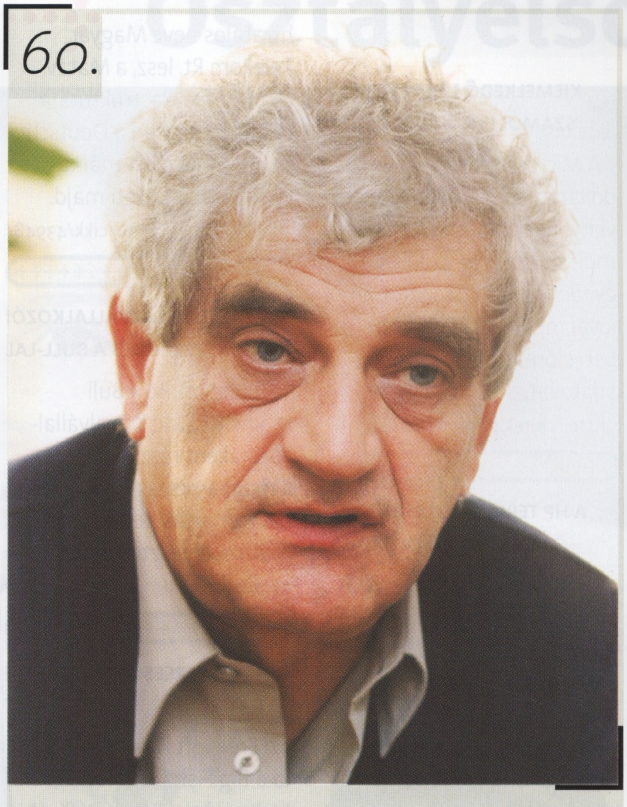
Az Ecobit mint Navision Business Solution Center 53.

A korszerű bérszámfejtés záloga 54.
nexONBÉR a Szoftverbörzén

Kis- és középvállalati integrált megoldások 55.
Adamant'92 Kft.

Tanulás egy életen át 56.
Iskolarendszeren kívüli felnőttképzés

60.



Dr. Kürti Sándor, *a külföldön is terjeszkedő magyar informatikai vállalkozás, a Kürt Rt. elnöke és alapító társtulajdonosa volt a sztárja az Ernst & Young „Entrepreneur Of The Year 2004" januári gálájának. A független bírálóbizottság az ismert informatikai szakembernek ítélte oda „Az év üzletembere" 2004. évi fődíját.*

Dr. Kürti Sándor az év embere 60.

Egészséges a Kürtnél dolgozni 61.

Ha az áram kimarad, mi marad? 62.
Az áramszünet veszélyeiről és a megoldásokról

Sikeres átállás nyílt forráskódra 64.
A Novell a Microsoft-megoldások felől a Linux és az OpenOffice felé mozdul

szabadidő ◊

Kicsi, de erős! 66.

KIEMELKEDŐ NYERESÉGRŐL SZÁMOLT BE A MICROSOFT

A Microsoft 3,46 milliárd dolláros, azaz 32 centes részvényenkénti nyereségről számolt be 2004 negyedik negyedévére vonatkozóan, ami jóval meghaladja a cég októberi előrejelzésében szereplő adatokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/44113/

A HP TERÜLETFEJLESZTÉSI ÉS REGIONÁLIS POLITIKÁJA

A HP idén első alkalommal rendezte meg Versenyképes információs társadalom az EU-régióban című konferenciáját, amelyen az informatikai cég hazai szakemberein kívül külföldi vendégek is részt vettek. A konferencia fókuszában a HP területfejlesztési és regionális politikája állt.

http://hirek.prim.hu/cikk/44063/

AZ EU ELŐNYEI: OLCSÓBB SZOFTVER, ÁTALAKULÓ KERESKEDELEM

Az idei évben jelentős gazdasági tartalék lehet az EU-tagságból következő árelőnyök érvényesítése. Az informatikában ez azt jelenti, hogy a magyar disztribútorok kihagyásával, akár közvetlenül az európai központoktól is beszerezhetők a különféle szoftverek.

http://hirek.prim.hu/cikk/44027/

4T, AVAGY A MATÁV FELVESZI A DT-STRUKTÚRÁT

A Matáv igazgatósága döntést hozott a cég nevének Magyar Telekomra történő megváltoztatásáról. Az elvi döntés értelmében a vállalat hivatalos neve Magyar Telekom Rt. lesz, a Matáv-csoport márkastruktúrája pedig várhatóan a Deutsche Telekom-csoport márkastruktúráját követi majd.

http://hirek.prim.hu/cikk/43948/

FREESOFT: ALVÁLLALKOZÓI SZERZŐDÉS A BULL-LAL

A FreeSoft Rt. a Bull Magyarország Kft. alvállalkozójaként részt vesz a magyarországi bűnügyi nyilvántartási rendszer informatikai fejlesztésében.

http://hirek.prim.hu/cikk/44048/

A FREESOFT MEGVETTE A BIG FISHT

A FreeSoft Rt. megvásárolta a Big Fish Internet-technológiai Kft. 56,16%-át, és megállapodást kötött a maradék 43,84%-os üzletrész 2005. januári megvételéről.

http://hirek.prim.hu/cikk/43578/

A MAGYAR GTS-DATANET VEZETŐJE A LENGYEL VÁLLALAT ÉLÉN

A GTS Közép-Európai Holding *Szathmári Gézát*, a GTS Datanet Távközlési Kft. vezérigazgatóját nevezte ki a cégcsoport lengyel vállalata, a GTS Polska igazgatóságának elnökévé, illetve megbízta őt a cég ügyvezetésével.

http://hirek.prim.hu/cikk/43903/

A TELE2 SIKERES ELSŐ ÉVE

Novemberben már több mint 200 ezer hazai előfizető vette igénybe a Tele2 alternatív vezetékes távközlési operátor szolgáltatásait, amely január végére a Matáv valamennyi körzetében a helyi hívások piacán is megjelent.

http://hirek.prim.hu/cikk/43882/

A MATÁV NYERTE A TELEKOM MONTENEGRO ELADÁSÁRA KIÍRT PÁLYÁZATOT

A privatizációs tanács szerint a Matáv tette a „legjobb minőségű" ajánlatot, a második legjobb a Telekom Sloveniáé, a harmadik a Telekom Srbije nevű szerb távközlési vállalaté, a negyedik pedig az osztrák Mobilkomé.

http://hirek.prim.hu/cikk/43858/

FLEXFON – ÚJ TELEKOMMUNIKÁCIÓS SZOLGÁLTATÓ

A Matáv hálózatán működő társaság az ügyvezető szerint a hívás irányától függően 4–55%-kal kedvezőbb díjakkal nyújtja szolgáltatását, mint versenytársai.

http://hirek.prim.hu/cikk/43856/

VÁLTOZÁS A BSA SZERVEZETI FELÉPÍTÉSÉBEN

Hasonlóan a más országokban működő szervezetekhez, a BSA Magyarország helyi egyesületből a nemzetközi és magyar szoftverfejlesztő, illetve -gyártó tagok által működtetett bizottsággá alakul át.

http://hirek.prim.hu/cikk/43809/

EGYMILLIÁRDOT ADTAK AZ INDEX.HU FELÉÉRT

Az egyik leggazdagabb magyar vállalkozó, a pénzügyi befektetéseiről ismert *Nobilis Kristóf* vette meg az Index.hu Rt. 49%-át, mintegy egymilliárd forintért.

http://hirek.prim.hu/cikk/43743/

EGYESÜLT A MATÁVCOM ÉS A BCN

A BCN Kft. beolvadt a Matávcom Kft.-be, majd az új cég felvette a BCN Rendszerház Informatikai és Kommunikációs Hálózatokat Szolgáltató Kft. nevet.

http://hirek.prim.hu/cikk/43551/

EGYETEMI EMC TÁROLÓRENDSZER ICON-SEGÍTSÉGGEL

A gödöllői Szent István Egyetemen új, óriás kapacitású, központosított adattároló rendszert adtak át, amely hosszú évekre fedezi az intézmény szükségleteit. A kiválasztott EMC CX 700 típusú berendezést a KFKI-csoporthoz tartozó Icon Rt. munkatársai illesztették az egyetemi hálózathoz.

http://hirek.prim.hu/cikk/44065/

SPAMSZŰRÉS MÁR NOVELL-PLATFORMON IS

A VirusBuster évek óta komplex megoldást kínál a Novell-platformot használó ügyfeleknek. Míg a VirusBuster for Novell Netware kiemelkedő hatékonysággal biztosítja a Netware-szerverek és így a hozzájuk kapcsolódó munkaállomások másodlagos védelmét, addig a VirusBuster MailShield for Groupwise a levelezőrendszerbe integrálódva folyamatos védelmet biztosít a beérkező levelek vírus- és spamszűrésével.

http://hirek.prim.hu/cikk/44058/

AZ IBM-ET UNIX-TERMÉKKÓDJAI ÁTADÁSÁRA KÖTELEZTÉK

Az SCO és az IBM közötti jogi csatában a bíróság el-

rendelte, hogy az IBM mindkét Unix-termékének minden változatát mutassa be forráskódokkal együtt. Ezzel az AIX és a Dynix összes elkészült verziójába betekintést nyerhet az SCO, amely Unix-forráskódjainak és szabadalmaztatott szoftvermegoldásainak eltulajdonításáért perli az IBM-et.

http://hirek.prim.hu/cikk/43956/

ÚJ TANÁCSADÓI SZOLGÁLTATÁS AZ ORACLE-TŐL

Az Oracle új technikai támogatási és tanácsadói szolgáltatást vezet be Expert Services néven. Az Oracle Expert Services azt a célt szolgálja, hogy segítsen a taktikai jelentőségű projektek megvalósításában, illetve hogy lehetővé tegye az Oracle-rendszerek teljesítményének maximalizálását.

http://hirek.prim.hu/cikk/44079/

KÖZVETLEN MOBILTELEFON–PC KAPCSOLAT A TOSHIBA ÚJ SZOFTVERÉVEL

Az Ubiquitous Viewer szoftverrel ellátott mobiltelefonokról a felhasználók bármikor hozzáférhetnek számítógépen tárolt e-mailjeikhez és különféle dokumentumaikhoz, sőt PC-jük webböngészőjét is használhatják mobilinternetezésre.

http://hirek.prim.hu/cikk/43950/

A SIEMENS MÉGIS ELADJA VAGY FELSZÁMOLJA MOBILÜZLETÁGÁT?

A Siemens a korábbi cáfolatok ellenére nagy valószínűséggel felszámolja mobiltelefonos üzletágát, hacsak nem talál megfelelő vevőre az utolsó pillanatban. A német elektronikai óriáscég mobilrészlege mintegy 140 millió eurós veszteséget termelt 2004 negyedik negyedévében.

http://hirek.prim.hu/cikk/43871/

TENYÉRMÉDIA A FOR-MAXTÓL

A For-Max által forgalmazott jópofa „kütyük" közül a walkmanméretű DVD-lejátszót is alulmúlja méreteivel a legújabb árucikk, amely a sokat sejtető SFXMP3–DV200 névre hallgat.

http://hirek.prim.hu/cikk/43463

HAZAI MÁRKÁJÚ 6 MEGAPIXELES DIGITÁLIS FÉNYKÉPEZŐGÉP

Kategóriájában az egyik legkisebb, könnyű, 6 millió képpontos felbontású digitális fényképezőgépet jelentett be a hazai digitálisfényképezőgép-gyártó, az ImpressCam.

http://hirek.prim.hu/cikk/44013/

MOBIBLU DAH–1500: A VILÁG LEGKISEBB MP3-LEJÁTSZÓJA

A 24x24x24 milliméteres, kocka alakú készülék mintegy harmadakkora, mint a legtöbb forgalomban lévő, hosszúkás hordozható zenelejátszó. A MobiBlu DAH–1500-as OLED-kijelzővel és beépített FM-rádiótunerrel is fel van szerelve. Egy feltöltéssel 20 órányi folyamatos lejátszásra képes.

http://hirek.prim.hu/cikk/44088/

ÁTÜTŐ SIKER A MOTOROLA SZUPERVÉKONY FÉMTELEFONJA

A mobilgyártók már többször próbálkoztak a fémek használatával, ám a Motorolának sikerült először olyan készüléket gyártania, amely teljesen fémből van, s emellett vékony és könnyű is.

http://hirek.prim.hu/cikk/44006/

SPECIÁLIS ANYAGOKRA NYOMTAT A VERSALASER ÚJ PRINTERE

A VersaLaser piacra dobta speciális nyomtatóját, a VL–200-ast, amellyel nemcsak papírra, hanem például fára, fémre, bőrre, üvegre, cserépre vagy műanyag felületekre is nyomtathatunk ábrát és szöveget.

http://hirek.prim.hu/cikk/43979/

HÁROMFORMÁTUMÚ SZÁMÍTÓGÉPES DVD/CD-ÍRÓ A PHILIPSTŐL

A Philips olyan új számítógépes optikai meghajtót mutatott be, amely CD-k és DVD-k írására egyaránt képes a hagyományos, valamint az új, kék lézeres Bluray formátumban is.

http://hirek.prim.hu/cikk/43629/

A VILÁG LEGKISEBB 3 CCD-S CAMCORDERE

A Panasonic termékeiről közismert Matsushita bemutatta legújabb camcorderét, amely állítása szerint a világ legkisebb 3 CCD-s digitális kamerája. A 2,32 megapixeles, Digicam NV–GS150 elnevezésű készülék mérete mindössze 71x73x123 milliméter, tömege pedig 420 gramm.

http://hirek.prim.hu/cikk/43873/

LEVELEZŐSZERVEREKET VÉDŐ MEGOLDÁS AZ ALBACOMPTÓL

Az idén 20 éves Albacomp Rt. és az UHU Linux Kft. bemutatta a vállalati levelezőszerverek védelmére közösen kifejlesztett, integrált hardver- és szoftvermegoldását, a Styx Mail Filtert.

http://hirek.prim.hu/cikk/43677/

SYMANTEC-TERMÉKCSALÁD VÁLLALATOK TÁVOLI IRODÁINAK VÉDELMÉHEZ

A Symantec Gateway Security Appliance 400 termékcsalád tűzfalat, behatolásmegelőző és -felismerő, a víruselhárító szabályokat betartató, tartalomszűrő, virtuális magánhálózati (VPN) és hálózatiátjáró-funkciót tartalmaz egyetlen, könnyen használható, a távoli és a fiókirodák számára tervezett berendezésben.

http://hirek.prim.hu/cikk/43648/

ÚJ VÁLLALATI MENEDZSMENTSZOFTVER A BMC SOFTWARE-TŐL

A BMC bejelentette a BMC Atrium Configuration Management Database (CMDB) megjelenését. A BMC Software a vállalati menedzsmentszoftverek szállítói közül az első, amely célirányosan fejlesztett, ITIL alapú CMDB-t ad ki.

http://hirek.prim.hu/cikk/44036/

26 ÚJ BIZTONSÁGI JAVÍTÁS A MICROSOFT MAGYAR SZERVEREIN

A Microsoft magyarországi képviselete 26 új biztonsági javítást tett elérhetővé szerverein, és emellett két béta-verziójú szoftver is letölthetővé vált.

http://hirek.prim.hu/cikk/43959/

Symantec + Veritas

2005 az információs integráció éve

A világ negyedik legnagyobb szoftveróriása jöhet létre azzal a 2004 végén bejelentett fúzióval, amelynek során a Symantec egyesülhet a Veritas Software Corporationsszel. A 13,5 milliárd dollár értékű fúzió pénzügyi hátterét többek között a Symantec-papírok egész éves hegymenete biztosította. Az informatikai biztonsági szoftverek egyik legnagyobb vállalata idén a biztonság és az elérhetőség együttes elvét alkalmazza új szoftvereiben. Az információs integráció stratégiája véleményük szerint kulcsfontosságú lehet a szigetszerűen létrejött informatikai infrastruktúrák, közhálózatok biztonságos üzemeltetéséhez 2005-ben.

A Symantec 2004 végén bejelentette egyesülését az informatikai integrációs szoftvereket gyártó Veritas Software Corporationsszel. A 13,5 milliárd dollár értékű fúzióval a világ negyedik legnagyobb szoftvervállalata jöhet létre. A Symantec bővülése egyben azt is jelenti, hogy a vállalat információvédelmi és -hasznosítási stratégiája – angolul „Information Integrity" – idén tovább erősödik.

Az információs integráció stratégiájának lényege az a felismerés, miszerint a vállalati vagy közhálózati infrastruktúrákon tárolt vagyon, az információ csak akkor hasznosítható vagy hozhat üzleti hasznot, ha biztonsága és hozzáférhetősége egyaránt biztosított. A tavalyi év vírusdömpingjét tekintve a folyamatosan – ám szeparáltan – fejlesztett informatikai infrastruktúrák számára ennek az elvnek az alkalmazása kulcsfontosságú lesz 2005-ben. „A világgazdaság értékeinek jelentős hányada képződik a digitális információ alkalmazása, tárolása vagy mozgatása által" – fejtette ki az új irányokat *John W. Thompson,* a Symantec vezérigazgatója. „A digitális információ tehát kulcselem, de csak akkor, ha egyszerre biztonságos és elérhető."

Az informatikai kutató és elemző cégként ismert Gartner szerint Magyarországon máig hiányoznak az informatikai rendszerek veszélyeztetettségének megfelelő, informatikai biztonságra vonatkozó integrált háttérstruktúrák. „Az információs társadalom hatékony és biztonságos megvalósításához, valamint az informatikai biztonság kormányzati szintű koordinációjához nélkülözhetetlenek a jogi és szervezeti keretek. Ezek a mai napig hiányosak" – mondta *Ninausz Péter,* a Gartner vezető elemzője. A szakember úgy véli, hogy 2005-ben alapvető cél lehet az új információs rendszerek integrált támogatása, a kritikus infrastruktúrák kiemelt védelme és az informatikai rendszerekbe, hálózatokba vetett bizalom erősítése. „2005-ben létfontosságú lesz, hogy érvényesüljenek az informatikai biztonsági szempontok, és az ehhez szükséges források is rendelkezésre álljanak. Nemzetközi standardok szerint ez az IT-beruházások 10%-a." Ninausz szerint mindez alapvető feltétele akár a szolgáltató állam, akár az egészségügyi informatikai rendszerek kiépítésének, de a távmunka elterjedéséhez is kulcsfontosságú lesz.

Az IT-elemző végezetül kitért az informatikai termékek minőségbiztosítására is. „Természetesen az sem lényegtelen, hogy a kívánt biztonságot milyen minőségű és tudású eszközökkel teremtjük meg. A Symantec például nemcsak eladási mutatóival, hanem széles körű »infoharctéri« kutatásaival is megalapozta szakmai hírnevét" – tette hozzá a Gartner elemzője, aki szerint ezek az egységesen alkalmazható, szigetszerűen fejlesztett rendszerek integrációjára is alkalmas szoftverek 2005-ben újabb sikereket arathatnak azzal, hogy nagy szolgálatot tesznek a fiatal információs társadalomnak.

A Symantec az elmúlt 5 év során átlagosan évi 40%-os növekedést produkált, ami összesen mintegy 2,2 milliárd dolláros árbevétel-emelkedést jelent. Ugyanezen időszak alatt egy részvényre jutó nyeresége átlagosan 31%-kal nőtt, továbbá a befektetők a közel 100%-os megtérülési mutatók alapján a Symantec-részvényt megválasztották az év legjobb technológiai befektetésének.

A Symantec közel 19 milliárd dolláros piaci értékével az egyik legértékesebb szoftvercég. A Veritas Software Corporationsszel folyamatban lévő egyesülés eredményeként pedig a világ negyedik legnagyobb szoftvervállalata jöhet létre.

A december 31-én véget ért harmadik negyedéves pénzügyi ciklusban a Symantec árbevétele 695 millió dollár volt, 41%-kal több, mint az előző év hasonló időszakában. A 2004-es pénzügyi év végére az előrejelzések szerint a bevétel összértéke meghaladja a 2,5 milliárd dollárt.

Az elmúlt 5 év során *John W. Thompson* vezetésével 20 akvizíciót hajtott végre a vállalat, összesen mintegy 2 milliárd dollár értékben. 2004. december 16-án jelentették be, hogy megegyeztek a Veritas Software Corporationnel. A 2003-ban 1,75 milliárd dollár jövedelmet hozó Veritas olyan adatvédelmi, tárolás- és szervervezérlő, nagy rendelkezésre állású, az alkalmazások teljesítményét szabályozó termékeket és szolgáltatásokat nyújt, amelyeket a Fortune 500 cégeinek 99 százaléka használ. Az összes részvény cseréjével járó ügylet értéke hozzávetőlegesen 13,5 milliárd dollárt tesz ki. Az egyesülés után a cég egyedülálló helyzetben lesz a bármely platformon működő, információvédelmet és információ-hozzáférést biztosító szoftverek piacán, s ezáltal jócskán csökkenhet a vállalatok információvédelmének és -kezelésének bonyolultsága.

A (Condor) keselyű napja...

Ezt is megértük: egy „köztörvényes bűnöző" volt a sztárja a február elejei IDC IT Security Roadshow-jának. Nemcsak vele reklámozták a konferenciát, de* Kevin Mitnick *volt a díszvendég is, és a sajtó is csak őt akarta kérdezni. Hiába, nem csupán a világ dicsősége múlandó, hanem a „rosszaság is" – a tegnapi hackerekből így lesznek mára a biztonságtechnika legtekintélyesebb szakértői.

KOVÁCS LÁSZLÓ

De ne siessünk ennyire előre! Az IDC a világ egyik vezető IT-iparágelemzéssel és -piackutatással foglalkozó cége. Piaci trendeket, üzleti stratégiákat, technológiákat jelez előre. Ezúttal a biztonságtechnika és annak trendje volt a téma: február másodikán a Budapest Hilton WestEnd adott otthont a rendkívül jól szervezett és igen elegáns biztonságtechnikai konferenciának. A program ígéretesnek tűnt, különösen Kevin Mitnick előadása miatt. Kevin D. Mitnick – alvilági nevén Condor – a világ legismertebb hackere. Ismert, mert elkapták, és börtönbe zárták. Minden valószínűség szerint voltak, vannak nála nagyobb és tehetségesebb hackerek, akiknek azonban sikerül ismeretlenül a sötétség leple alatt tevékenykedniük. Kevin igen fiatalon kezdte digitális ámokfutását. A lapok címoldalaira először 1982-ben került, amikor bejutott az Amerikai Légvédelem egyik szuperkomputerébe. Tizenhét évesen egy telefonfülkéből feltörte a Pacific Bell számítógéprendszerét, több telefonszámlát lenullázott, és ellopott mintegy 200 ezer dollár értékű adatot. Hat hónapot kapott egy nevelőintézetben. Szabadulása után azonnal törölte az ügy részleteit a rendőrség adatbázisából, valamint megsemmisítette az őt elítélő bíró bankszámláját. Ezek után Izraelbe menekült. Mikor ügye kezdett feledésbe merülni, visszatért az Egyesült Államokba, de nemsokára ismét hallatott magáról. 1988-ban – ekkor 25 éves volt – több hiábavaló kísérlet után sikerült rábizonyítani, hogy 4 millió dollár értékű kárt okozott az egyik vezető amerikai számítógépgyár, a Digital Equipment Corporation (DEC) adatbázisaiban biztonsági szoftverek és titkos kódok eltulajdonításával. Egy évig ült börtönben, mikor is ideiglenesen

A megtévesztés művészete – interjú Kevin Mitnickkel

A hacker felhív egy tetszőleges céges telefonszámot, és egyszerűen elkéri az egyik felhasználó nevét, illetve jelszavát. Meglepően és ijesztően sok ember hajlandó kiadni ezeket az információkat. Az egykori hacker és egy sikerkönyv írója, *Kevin Mitnick* szerint az emberek hajlandóak bízni olyanokban, akikről azt hiszik, hogy tudják, miről beszélnek.

– Mit takar az Ön által használt „social engineer" kifejezés?

– Míg a közvélemény számára viszonylag ismeretlen a kifejezés, a social engineer fogalmát széles körben használják a számítógép-biztonsággal foglalkozó közösségek. Olyan gyakorlott hackerről van szó, aki becsapja egy vállalat naiv számítógép-felhasználóját, hogy fontos információkat csaljon ki tőle.

– Hogyan lett Önből social engineer?

– Ez még a 70-es évekre, középiskolás éveimre nyúlik vissza, amikor találkoztam egy sráccal, aki telefonbetyárkodással ütötte agyon az időt. A telefonbetyárkodás a hackelésnek az a változata, amikor a támadó teljesen feltárja egy telefonos hálózat működését, a telefontársaság alkalmazottainak megismerésétől kezdve a rendszer teljes körű átlátásáig. Ekkoriban történt az átállás a mechanikusról a számítógépes rendszerekre, ami nem volt sokkal előbb, mint hogy a telefonbetyárkodásból számítógépes hackelés lett. A social engineering ekkor lépett színre, hiszen amikor megpróbáltam feltárni egy telefonos rendszer titkos belső struktúráját, sokszor meg kellett változtatnom a kilétemet, telefontársasági dolgozónak kiadva magam. A cégnél különböző osztályokat és irodákat hívtam fel, hogy megszerezzem tőlük az információkat. Ehhez hasz-

szabadlábra helyezték. Hősünket azonban nem hatotta meg a börtönév, és ismét munkához látott. Bejutott több telefontársaság és mobilgyártó hálózatába. Az általa okozott kárt egyesek százmilliókra becsülik. Amikor elkapták, 46 hónapnyi letöltendő börtönbüntetésre ítélték, valamint eltiltották a mobiltelefonok, a számítógépek és egyéb technikai eszközök használatától.

Az amerikai kormány ezzel példát akart statuálni, azonban a média felfigyelt az ügyre. Mitnick világhírű lett. Mozifilm készült az életéről, és megírta A megtévesztés művészete című sikerkönyvét. Szabadulása óta járja a világot, és a „social engineering"-támadásokról tart előadásokat, valamint oktatja az ilyen jellegű betörések elleni védekezést. A mozifilmről annyit, hogy az azt készítő stúdióval perben áll, és igaz történetéről előreláthatólag 2007-ben mutatnak be egy filmet. Ennek részleteit még homály fedi, de azt már lehet tudni, hogy februárban jelenik meg új könyve A behatolás művészete címmel.

A konferencián – bizonyára Mitnick hatására – már kora reggelre több mint háromszázan gyűltek össze. A megnyitót követően *Komáromi Zoltán,* az IDC Magyarország Kft. kutatásvezetője bemutatta a magyarországi állapokat, az IT-security piacának jelenlegi állását. Tanulságos volt látni, hogy mennyire le vagyunk maradva nyugati szomszédainktól. Ezután a fények kialudtak, s látványos képi és hanghatások közepette Mitnick a színpadra lépett. A mintegy félórás előadás osztatlan sikert aratott. A volt hacker rendkívüli előadói képességekről és humorról tett tanúbizonyságot. Előadását egy történettel vezette be, amelyben elmesélte a legnagyobb értékű számítógépes visszaélés történetét. *Stanley Mark Rifkin* 1980-ban 10,2 millió amerikai dollárt utalt át magának. A történet befejeztével beszélt a módszerről, amely az ő nevéhez fűződik.

nálnom kellett a telefontársaság nyelvjárását, a szaknyelvet, hogy hitelesnek tűnjek. Ekkor kezdtem el programozást tanulni. Mindig is nagy mókamester voltam, ezért amit tanultam, azt a tanáraimon és a barátaimon teszteltem. Mindig hajtott a vágy, hogy olyan információkat szerezzek meg az emberektől, amelyek a közvélemény számára nem elérhetők.

– Mi a social engineer első dolga, amikor támadást indít célpontja ellen?

– Valamennyi támadás első fázisa a kutatás. Meg kell keresni minden szabadon hozzáférhető információt a cégről (például éves riportok, marketingbrosúrák, szabadalmaztatott alkalmazások, újságcikkek, iparági folyóiratok, honlapok tartalma és egyebek, amiket a célpont szemeteskukájából ki lehet halászni), valamint meg kell tanulni mindent, amit a cégről és az emberekről lehet. Ki rendelkezik hozzáféréssel azokhoz az adatokhoz, amelyeket keresünk? Hol dolgoznak? Hol laknak? Milyen operációs rendszert használnak? Milyen a cég szervezeti felépítése? Ki melyik irodában dolgozik, és az hol helyezkedik el földrajzilag? Ne feledjük, hogy mindig úgy kell kiadnunk magunkat, mintha jogosultságunk és szükségünk lenne az adatra. Ahhoz, hogy ezt elhiggyék rólunk, ismernünk kell a céges szakzsargont, a belső rendszereket, és képben kell lennünk a vállalattal kapcsolatban. A kutatási szakasz után jön maga a támadás, amikor is ki kell találnunk az ürügyet, a cselt, amellyel elnyerhetjük a személy bizalmát és támogatását. Ha a támadást véghezvittük, megszereztük a bizalmat, és a kívánt információ már csak egy lépésre van tőlünk, akkor visszatérünk a korábbi lépésekhez, amíg meg nem szereztük a kívánt információt. Hogy van az, hogy a social engineer ilyen könnyedén tudja manipulálni az embereket? Az emberi természetet használja ki. Véleményem szerint az emberek nagyon bíznak másokban, és nagyon hiszékenyek. Hajlamosak azt hinni, hogy mások is ugyanazzal a morállal rendelkeznek, mint ők maguk. Nem próbálnának rászedni vagy megtéveszteni senkit, ezért nem feltételezik, hogy ez velük megtörténhet. A profi social engineer képes manipulálni kívánságainkat, hogy segítőkészek legyünk, együttérzésünket, hiszékenységünket és még a kíváncsiságunkat is. Mi a különbség egy előre megfontolt és egy közvetett támadás között? Képzelje el, hogy egy nagyvállalatnál dolgozik. Egy napon beszáll a liftbe, és látja, hogy valaki elejtett egy floppylemezt. A lemez piros, rajta van a cég logója, és nagy betűkkel rá van írva: „Bizalmas. Alkalmazottak fizetési adatai". Egy efféle szituációban Ön szerint az »»»»

»»» Ez pedig nem más, mint a social engineering (SE), vagyis az emberek természetes bizalomra való hajlamának kihasználása. Hackerek és egyszerűen rossz szándékú emberek is gyakran használják ezt a módszert a számítógépekhez való illetéktelen hozzáférésre, információk megszerzésére. A social engineering nem a hardver, a szoftver vagy a hálózat hibáit, hanem az emberi természet gyengeségeit használja ki a számítógépek feltörésére. Alkalmazásával bárki, aki csak minimális hackelési képességekkel is rendelkezik, behatolhat egy biztonságosnak tartott rendszerbe, majd módosíthatja vagy akár törölheti az ott tárolt adatokat. Mitnick szerint nincs az a biztonsági megoldás, amely megvédene az SE-támadásokkal szemben, hiába néznek csúnyán a biztonsági megoldásokat szállító cégek képviselői... (Mitnick itt megjegyezte, hogy az emberek „akár a Windows Update-et is feltehetik, az sem ér semmit", és mit tesz isten, *Stephen McGibbon,* a Microsoft Security Consulting LLC vezetője is csúnyán nézett...)

Mitnick elmesélte még, hogyan szerezte meg egy olyan „kis" cég, mint a Motorola, titkos forráskódjait mindössze fél óra alatt, hét telefonhívással. Előadása végén elmondta, hogy mennyire könnyen védekezhetnének az emberek, csupán törődni kellene a problémával.

Mitnicket épp a már említett McGibbon követte, aki mindennek dacára elmondta, hogy mennyire hatékonyan véd az XP a betörések ellen. Azzal folytatta, hogy bemutatta az SP2 biztonsági újdonságait, majd jellemezte a számítógépes támadókat. Elmélete szerint van vandál, tolvaj és kém. A későbbiekben elemezte, hogy a Microsoft milyen hatékonyan veszi fel a küzdelmet e „terroristák" ellen, valamint hogy mennyivel több hibát találnak a különböző Linux-disztribúciókban.

A folytatásban némileg dominált a céges PR-jelleg, de azért ebbe is sikerült a közönség számára színes elemeket becsempészni, persze elsősorban akkor, amikor a konkurens antivíruscégek képviselői humorosan „egymásnak estek".

Ebéd után következett a Hackelés élőben, ám a cím izgalmasabbra sikerült, mint maga az előadás: *Sebastian Schreiber*, a SySS Gmbh. alapítója rég elavult, a való életben használhatatlan webes módszereket mutatott be.

A konferencián elhangzott még a NOD32-t fejlesztő és forgalmazó ESET képviselőjének víziója a víruskeresők jövőjéről, a DNS Hungária munkatársának előadása az intelligens internetbiztonságról, valamint *Hannes Lubichnak,* a Computer Associates IT-biztonsági stratégájának előadása a BS7799-es szabványt követő biztonsági kontroll megteremtéséről. A Trend Micro képviseletében megjelent termékmarketing-menedzser az új vírusfenyegetések természetét és az ellenük alkalmazható új védelmi stratégiákat ismertette, a Sybari szakembere pedig az e-mail vírusok elleni többszintű védekezésről beszélt. Emellett előadás hangzott el a Magyar Köztársaság ügyészségén kialakított informatikai biztonsági szabályozásról. Az Adverticum biztonsági tapasztalatairól *Somogyi Endre,* az rt. fejlesztési vezérigazgató-helyettese tartott esettanulmány-beszámolót.

»»» emberek többsége mit tenne? Kíváncsiságunkra hallgatva betennénk a lemezt a gépbe, és megnéznénk, hogy mi van rajta. Talán lenne egy „Bérlista" és egy „Fizetések visszamenőleg" Word-ikon. Valószínűleg megnyitnánk a fájlt, hogy megnézzük, mennyit keresnek a többiek a mi fizetésünkhöz képest. Mi történik ekkor? Hibaüzenetet kapunk, például: „A program nem tudja megnyitni az adott fájlt" vagy „A fájl sérült". A felhasználó nem jön rá, hogy nem tett mást, mint installált egy trójai falovat a gépére, amely szabad bejárást tesz lehetővé a hackernek. Azután valószínűleg átadná a lemezt a HR-osztálynak, ahol szintén berakják a gépbe, hogy megnézzék, mi az, és így a hackernek már két géphez van hozzáférése. Ez a közvetett támadás klasszikus példája. Közvetlen támadásnak azt nevezzük, amikor a támadó ténylegesen kommunikál az „áldozattal", telefonon, személyesen, faxon vagy e-mailben. Az esetek többségében a támadó valaki másnak adja ki magát, egy másik alkalmazottnak, eladónak, magas rangú vezetőnek, és megpróbálja rávenni áldozatát arra, hogy kiadja a számára fontos információt, vagy hogy futtasson egy szoftvert, vagy látogasson el egy weboldalra, amely a végén tönkreteszi a vállalat infrastruktúráját. Vegyük például a John Wiley & Sons irodáját, a célpontot. Az első dolog, hogy készítünk egy hamis weboldalt, amely külsőre teljesen legálisnak tűnik. Az tartalmaz egy regisztrációs részt, ahol a látogató e-mail címmel és jelszóval tudja magát regisztrálni. Ezután a támadó e-mailt küld 1000 Wiley-alkalmazottnak, bátorítva, hogy regisztráljon, mert óriási nyeremények várnak rá. Az e-mailben természetesen ott van a hamis weboldalra mutató link is. Tegyük fel, hogy csak 10% reagál az e-mailre, továbbá hogy a reagálók 10%-a ugyanazzal a jelszóval regisztrál, mint amelyet bent az irodában használ. (Azért, hogy ne kelljen annyi jelszót észben tartani, legtöbbünk ugyanazt a jelszót használja mindenhol!) Ezzel a 25 e-mail címmel és jelszóval már el lehet kezdeni a támadást.

– Van valami különös árulkodó jel, amely sejteti velünk, hogy egy social engineer célpontjává váltunk, és ha igen, akkor milyen stratégiát válasszunk, hogy elkerüljük a támadást?

– A leggyakoribb árulkodó jel, hogy az illető nem akarja megadni a számát, amelyen vissza lehet hívni. A legjobb stratégia pedig megkérdezni magunktól: Miért én? Miért engem hívott? Van valami különleges abban, amit csinálok? Ha egy ismeretlen megkér, hogy csinálj meg neki valamit, akármennyire ártalmatlannak tűnik is, nézd meg jó alaposan, hogy mire kér.

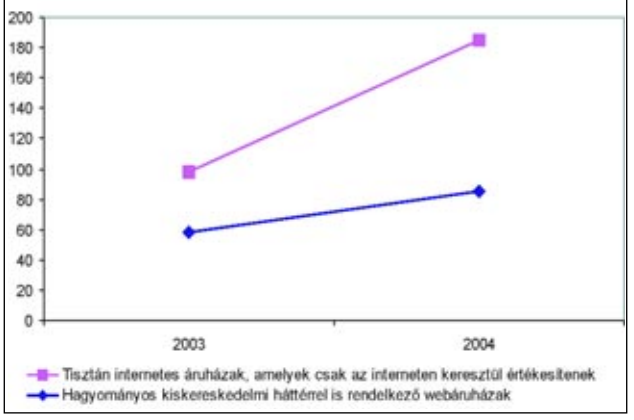
Az online áruházak helyzete az internetgazdaságban

Bár a roham, amely karácsony előtt érte az üzleteket, azt mutatja, hogy Magyarországon még nem mondott le a nagyközönség a „plazafeelingről", az ünnepek előtti tülekedésről, azért úgy tűnik, hogy – néhány milliárd erejéig – már nálunk is karosszékből történik az ajándékok egy részének kiválasztása. A GKI Rt. számára az év végi bevásárlások adták az apropót, hogy hagyományos – a T-Mobile és a Sun támogatásával végzett – online piackutatási sorozatában ezúttal az online vásárlási lehetőségeket vegye górcső alá.

A sikeres online áruházak – több nyugati kereskedelmi lánccal ellentétes módon – Magyarországon nem azok köréből kerülnek ki, akik hagyományos kereskedelmet is folytatnak (hogy mennyire nem, arra jó példa a Fotexnet tavalyi kapuzárása). Magyarországon a kizárólag interneten keresztül értékesítő áruházakra jutó online árbevétel nagysága az elmúlt két évben magasabb volt, mint hagyományos háttérrel is rendelkező társaiké. Emellett az előbbi célcsoportban 2003-ról 2004-re az egy áruházra jutó átlagos árbevétel-növekedés is nagyobb dinamikát mutatott: 100 millió forintról 185 millióra nőtt. Ugyanakkor az átlagos árbevételértékek megtévesztők lehetnek a hazai online piac magas koncentrációja miatt. A 10 legnagyobb piaci szereplő adja a teljes volumen felét, azaz körülbelül 5 milliárd forintot, az első 25 szereplő a piac közel 70%-át, míg az 50 legnagyobb áruház közel a 90%-át. 2003-ban 85%-uknak, 2004-ben 81%-uknak az éves nettó árbevétele nem érte el az 5 millió forintot.

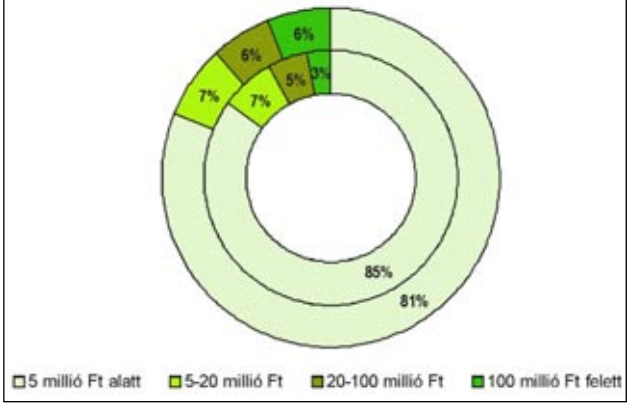
Az átlagos árbevétel alakulása 2003-ban és 2004-ben (millió Ft)

(A GKI, a T-Mobile és a Sun kutatása alapján)



Az áruházak árbevétel-kategóriák szerinti megoszlása

(A GKI, a T-Mobile és a Sun kutatása alapján)



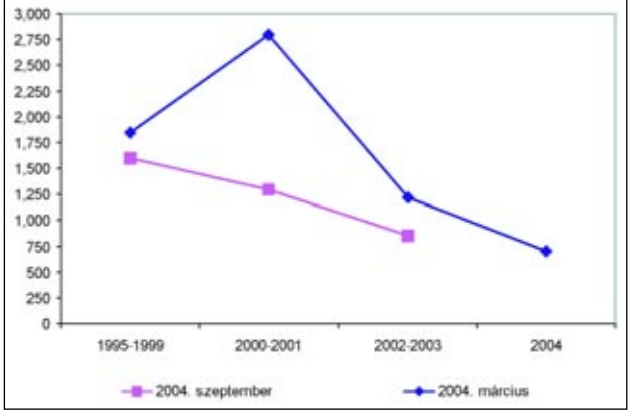
2004 elejéhez képest tovább nőtt a webáruházak átlagos napi látogatószáma, ami népszerűségük növekedésével, illetve a hűséges vásárlói kör kialakulásával magyarázható. A felhasználók körében terjedő információk (pl. az online vásárlás előnyeiről és működőképességéről) hatására egyre többen próbálják ki az online vásárlást, és használják ki az abban rejlő előnyöket.

A múlt év elején végzett kutatás eredménye azt mutatta, hogy minél régebb óta működik egy áruház, annál nagyobb az átlagos napi látogatószáma. Erre azonban a legfrissebb kutatási eredmények részben rácáfoltak: a napi látogatószám alakulását már csak részben befolyásolja a tevékenység megkezdésének ideje. A 2000 előtt alakult webáruházak átlagos napi látogatószáma 1800, a 2000-2001-ben alakultaké 2800, a 2002-2003-ban létrejötteké 1200, míg a 2004-es év új szereplőié 700.

A felhasználók számára azért is megéri a világhálón vásárol-

Az áruházak átlagos napi látogatottságának alakulása az alapítás éve szerint

(A GKI, a T-Mobile és a Sun kutatása alapján)



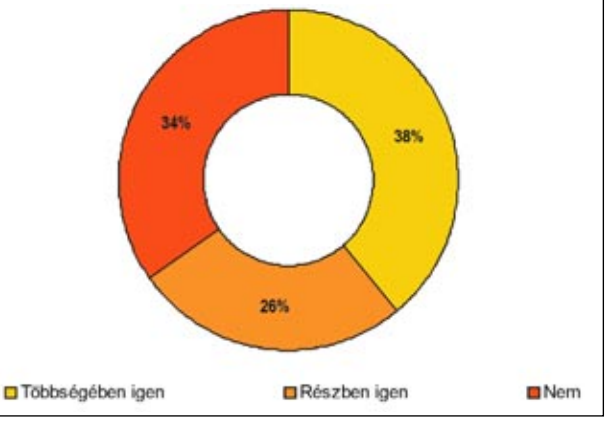
ni, mert az áruházak 38%-a a termékek többségét, 26%-a pedig egy részét olcsóbban kínálja, mint a hagyományos kiskereskedelmi egységek. E boltok közel 70%-a 1–10% kedvezményt biztosít vásárlói számára. Ugyanakkor tény, hogy a viszonylag alacsony forgalom miatt az online boltok nem mindig tudnak olyan árakat elérni a gyártóknál, forgalmazóknál, mint amilyeneket a nagy üzletközpontok, hiszen azok akár néhány óra alatt akkora forgalmat bonyolítanak le, mint egyik-másik online üzlet egy év alatt.

A tavalyi kutatás megelőzte az év végi bevásárlási időszakot, így csak becslést tartalmaz arra nézve, hogy mennyi lehetett 2004 teljes nettó forgalma: a nagyságrend 11-12 milliárd forint.

A felmérés során közel 500 interneten keresztül értékesítő áruházat, boltot kerestek meg e-mailben egy önkitöltő kérdőívvel, amelyből mintegy 60-at kaptak vissza kitöltve. A válaszok közel 80 online áruház jelenlegi helyzetét és jövőbeli várakozásait reprezentálják.

Az online áruházakban forgalmazott termékek olcsóbbak-e az offline kereskedelmi egységekben kínált termékeknél?

(A GKI, a T-Mobile és a Sun kutatása alapján)



2004: a siker éve az internetes áruházakban

Még az év végi hajrá előtt vehettük kézhez a ComStore Networks piackutató cég előzetes jóslatát, miszerint az Egyesült Államokban a 2004. novemberi-decemberi online vásárlások értéke eléri a 15,5 milliárd dollárt, ami 28 százalékos növekedést jelent az előző év hasonló időszakához képest. Egyes online áruházak utólag meg is erősítették az előzetes várakozásokat. Az Amazon.com weboldalon például a cég 10 éves története során ez az időszak volt a legforgalmasabb, és megdőlt a korábbi napi értékesítési rekord is: a legsikeresebb napon 2,8 millió cikket vásároltak meg az online áruházban, ami másodpercenként 32 megrendelést jelent. A sikeres karácsonyi bevásárlásnak köszönhetően a cég részvényeinek értéke is nőtt: az ünnepek utáni „győzelmi jelentés" idején egy nap alatt közel 9 százalékot. Az amerikai példák nyomán körülnéztünk néhány hazai webáruházban, hogy végre nálunk is felélénkült-e a várva várt online vásárlókedv, s milyennek könyvelik el az online bevásárlóközpontok 2004-et. Nos, egy szóba sűrítve: sikeresnek. És – nem úgy, mint a viccben – bővebben is jónak...

Kiindulópont: Origó

Az Origo bevásárlóközpont, Magyarország legtöbb kereskedőjét, legnagyobb termékkínálatát megjelenítő online áruháza nagyszabású karácsonyi akciót szervezett: az ünnepi szezonban (november 20. – december 20.) naponta közel tízezer látogatást regisztrált, ami duplázást jelent az előző év hasonló időszakához képest. Az akcióban mintegy 25 partner vett részt.

A karácsonyi akció keretében az Origo bevásárlóközpont speciális ünnepi ajándékkutató motorral felszerelt webboltot helyezett üzembe, amely bannerek és egyéb megjelenések formájában helyet kapott az Origo hírportálon is. A szezon slágereinek számítottak az MP3-lejátszók és a digitális fényképezőgépek, de népszerűek voltak a legkülönbözőbb játékok, sporteszközök s még az exkluzív férfiingek és nyakkendők is. A vásárlók között értékes nyereményeket sorsoltak ki több 100 ezer forint értékben.

Az év folyamán egyenletesen nőtt a bevásárlóközpont virtuális boltjainak száma, így a vásárlók ma már több mint 150 cégnek – köztük világmárkák kereskedőinek – több mint 30 ezer termékajánlatából válogathatnak az interneten. Az Origo bevásárlóközpontban egy-egy tranzakció értéke átlagosan 10–16 ezer forint, és kedvező tendencia, hogy az emberek az internetes vásárlásra egyre fogékonyabbak kisebb, hétköznapi szükségleteik kielégítése esetén is.

Az Axelero, az Origo bevásárlóközpont üzemeltetője továbbra is az elektronikus kereskedelem elkötelezett híve; a bevásárlóközpont sikeréhez nagyban hozzájárul, hogy szorosan együttműködik Magyarország leglátogatottabb hírportáljával, a szintén az Axelero által üzemeltetett Origóval.

Egyre élénkebb az internetes ügyfélszolgálat is

Elég régóta – 2002. május 21. óta – működteti Webshopját a T-Mobile, amely az internetes áruház megnyitásakor még Westel néven működött. Az áruforgalom egy részéhez nem szükséges logisztika (például amikor a Domino-feltöltést vagy az előfizetői szolgáltatásokat, illetve azok aktiválási lehetőségeit árulják az internetes ügyfélszolgálaton keresztül),

egy másik részéhez azonban igen, hiszen tartozékokat, ajándéktárgyakat is lehet kapni a Webshopban.

A Webshop forgalma az elmúlt két és fél évben meghatszorozódott, és ebben jelentős szerepet játszott 2004 decembere. Egyre jelentősebb forgalmat bonyolít le a Webshop internetes ügyfélszolgálati része is, ahol az ügyfelek online kapcsolhatják be és ki a kívánt szolgáltatásokat, illetve juthatnak információkhoz saját előfizetésükkel és szolgáltatásaikkal kapcsolatban. Ezen a téren duplázásról, az egyéb karácsonyi forgalom esetében pedig triplázásról számolt be a mobiltávközlési cég kommunikációs igazgatósága.

Születésnap után

A tavaly ősszel 5. születésnapját ünneplő eBolt Internetes Műszaki Áruházban (**www.ebolt.hu**) a karácsony ismét jelentős forgalomnövekedést hozott: a napi megrendelések száma elérte a 2-300-at, és így a 2003-as évhez viszonyítva decemberben 60%-kal nőtt a vásárlások száma.

A legkelendőbb termékek a DiVX formátumot is kezelő DVD-lejátszók voltak. Egy-egy típusból 400-500 darab is elfogyott. A Sulinet Expressz lendülete szintén erősödött az év utolsó hónapjaiban, annak ellenére, hogy a feltételek módosítása 2004-ben visszavetette a vásárlási kedvet.

Az eBolt által üzemeltetett Fotomax áruházban (**www.fotomax.hu**), ahol digitális fotókidolgozást és fényképes ajándéktárgyakat lehet rendelni, szintén jelentős karácsony előtti forgalomélénkülés volt tapasztalható. A tavalyi évhez viszonyítva a rendelések száma és az árbevétel több mint kétszeresére nőtt. Ehhez bizonyára a digitális fényképezőgépek számának jelentős növekedése is hozzájárult. Karácsony előtt a legnépszerűbbek a saját fényképpel illusztrált falinaptárak voltak.

(Net)Piaci rekordok

A NetPiac 6 éves történetének (1999. február 3-án alakult meg a cég) legjobb évét zárta, 2004-es árbevétele 53 százalékkal haladta meg az előző évit, és 7,5 százalékkal a tervezettet.

Az immár számottevő nyereséget is felmutató online DVD- és videoáruház sikere elsősorban az ünnepek előtti vásárlási lázhoz kapcsolódik – október végén még hajszálpontosan a terveknek megfelelően alakult a forgalom. Novemberben a napi rendelések értéke elérte, majd jelentősen meghaladta az egymillió forintot, és ez kitartott karácsonyig.

A rendelések száma közel 60%-kal nőtt, és hozzávetőleg megduplázódott az egy rendelésre jutó termékek száma. Ez azt is mutatja, hogy az értékesítés zömét kivető DVD-k átlagára jelentősen csökkent. (Az áruház termékkatalógusában már 200 darab fölött jár az ezer forintnál olcsóbb DVD-k száma, és több száz DVD kapható 2-3 ezer forintos áron.)

A NetPiac tapasztalatai szerint egyre többen részesítik előnyben a futáros szállítást, és nőtt – különösen decemberben – a kártyával fizetők száma.

A NetPiacnál 2004 a műszaki fejlesztések éve is volt. Az online áruház elindította saját fejlesztésű, Linux alapú call centerét, és ingyenes IP-telefonnal kötötték össze az irodákat. A postázórendszer automatizálásának utolsó lépését szintén elvégezték: most már a beérkező pénzek feldolgozása is teljesen automatikus, hiszen elkészült a PEK (Postai Elszámoló Központ) integrációs modul.

Folyt. köv.

Az online értékesítést tekintve 2004 utolsó negyedéve sikertörténet volt a Pannon GSM-nél is. A PannonNetShop mind az összforgalom, mind pedig az egyes vásárlási tételek önálló értékének tekintetében kimagasló eredményeket ért el: az előző év azonos időszakaihoz képest több mint kétszeresére emelkedett a forgalom. Ez azt is jelzi, hogy az ügyfelek immár bizalommal viseltetnek az online vásárlás iránt, s értékelik az általa nyújtott kényelmi szolgáltatásokat.

„2005-ben az online értékesítés további jelentős növekedését várjuk, hisszük, hogy e kereskedelmi terület még jelentősebb erőt fog képviselni. A felfelé ívelő tendencia, hála a kampányoknak és a vonzó akcióknak, minden bizonnyal folytatódik 2005-ben is" – nyilatkozta magazinunknak *Somlyai Dóra* kommunikációs igazgató.

Az Inforum–Infomediátor állásfoglalása

az elektronikus kereskedelem siralmas magyarországi helyzetéről

Az e-kereskedelem nem házalás! Az e-kereskedelem fontosabb, mint a házalás!
Ha nem az e-boltok ellehetetlenítése a cél, akkor miért kell a webportál mellett hagyományos bolt eladókkal, nyitvatartási idővel – rengeteg pluszköltséggel?
A kifli is pékáru, mégsem zsömle...

Mikor ismeri fel végre a közszféra, hogy a magyar versenyképesség záloga az információs társadalom fejlesztése, amelyben kiemelt jelentősége van az e-kereskedelemnek?

Kész csoda, hogy az elektronikus kereskedelem egyáltalán működik Magyarországon! Ugyanis minden létező feltétel ellene hat. Míg a világ leggazdagabb országai azon versengenek, hogy elhárítsák az akadályokat az e-kereskedelem útjából, és egész országok, iparágak költöznek az internetre a termelékenység, a haszon, valamint a magasabb anyagi és szellemi színvonal biztosítása céljából, addig Magyarország politikai-gazdasági irányítói még mindig lekicsinylik az informatika modernizációs erejét. A hazai médiában a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség tanulmányára hivatkozva jelent meg az az értékelés, amely szerint a magyar webáruházak 86%-a megfelelő engedély nélkül, jogellenesen működik. Nem tudjuk, hogy ez mit is jelent. A hivatkozott tanulmányt nem értük el az interneten, az a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség oldalán nem található – tehát a korszak nyilvánosságigényének nem tesz eleget. Így vajon segíti-e a magyar közigazgatás a gazdasági, társadalmi, informatikai fejlődést, vagy csak az új gazdaság szereplőinek akadályozása, az informatikai költségvetések farigcsálása, a modernizáció hátráltatása a célja?

A szégyenletes számok tükrében, amikor az egyik legnagyobb hazai netes áruház, a Fotenet is kivonult az online értékesítésből, a gazdaságpolitikának és a jogalkotásnak éppen a fogyasztók érdekeit alapvetően szolgáló elektronikus kereskedelem elterjedését, minél nagyobb piaci részesedését kellene elősegítenie. Amikor a versenyképesség alapfeltétele a felhasználói bizalmon alapuló tudástársadalom fejlesztése, ami az Európai Unió célkitűzései között is prioritással rendelkezik, nem a fogyasztók kedvét az online vásárlástól riasztó számokkal elvevő tanulmányokkal kellene a Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőségnek foglalkoznia. Ehelyett a saját weboldalán közzétett tartalomnak arra kellene koncentrálnia, hogy okos tanácsokkal segítse mind a fogyasztót, mind az elektronikus kereskedőt abban, hogy a webes értékesítés minél nagyobb forgalommal szolgálja mindkét fél érdekét.

A hazai elektronikus kereskedelemre vonatkozó adatokat az Infomediátor 2004. december 3-ai sajtótájékoztatóján tartott értékelésében ismertette. A **www.infomediator.hu** honlapon is elérhető tanulmány adatai szerint a vállalatok egymás közötti kereskedelemében az értékesítések 10%-a zajlik az interneten keresztül, míg ez az arány Nagy-Britanniában 50%, Németországban pedig 40%. Az elektronikus kereskedelem is inkább a vállalatok egymás közötti B2B-kapcsolataiban jellemző, a kiskereskedelemben még lesújtóbb a kép: az internethasználók 84%-a soha nem rendelt az interneten, a fennmaradó 16% jelentős része, 40%-a pedig 5000 forint alatt költött. Ha ezt a számot a legalább hetente egy alkalommal internetet használók hazai 21%-os arányához viszonyítjuk, akkor megállapíthatjuk, hogy eddig a magyar lakosság 3,36%-a vásárolt – akár csak egy alkalommal – az interneten. A magyar kiskereskedelmi forgalom mintegy 5 000 milliárd forintnyi összértékéből a GKI felmérése szerint 12 milliárd forintot – 0,24%-ot (!) – költöttek el elektronikus kereskedelmi szolgáltatások útján. E forgalom mintegy harmada turisztikai szolgáltatások értékesítéséből tevődött össze. (Összehasonlításként: Németországban az online értékesítés mintegy 5 000 milliárd forintnak megfelelő forgalmat produkált.)

Magyarország lemaradása tehát kétségtelen, mint ahogy az is, hogy ezen a területen még hatalmas tartalékok rejlenek, amelyek kihasználását a fellendülést sürgető gazdaságpolitikának kellene elősegítenie.

Az Infomediátor a lemaradás okát nem csupán az internet csekély elterjedtségében látja, hanem a kétségtelenül meglévő, megfelelő pozitív kampány híján nem csökkenő felhasználói bizalmatlanság mellett a hazai jogi szabályozás ellentmondásaiban is.

Az elektronikus kereskedelmi weboldalt üzemeltető szolgáltatóval szemben ugyanis a jogi szabályozás olyan fölösleges elvárásokat támaszt, amelyek az információs társadalom kiépítésében jóval előttünk járó országokhoz képest jelentős többletterhet rónak a hazai kereskedőkre, ha csupán az online világ útján kívánnak értékesíteni.

Az üzletek működéséről és a belkereskedelmi tevékenység folytatásának feltételeiről szóló 4/1997. (I.22.) korm. rendelet 19. § (1) bekezdése értelmében csomagküldő kereskedést kizárólag üzlettel és

Miért mások költik a mi pénzünket?

Ha a jelenlegi szabályozás megváltozna, és valóban költséghatékony internetes áruházak működhetnének Magyarországon is, elsősorban mi, vásárlók járnánk jól. A webes árusítás az egész világon bevett gyakorlat, és a félelmekkel ellentétben nem az a célja, hogy jól átverje azokat, akik tulajdonképpen előre fizetnek a kiszemelt termékért, hanem az, hogy minél nagyobb forgalmat bonyolítson le. Ezt alacsony árakkal lehet elérni, amelyek alakításában nagy szerepet játszik az, hogy az árakra nem rakódnak olyan fölösleges tételek, mint a bemutatóterem vagy a bolt bérleti, fenntartási díjai, az eladók hadának bér- és járulékos költségei – és sorolhatnánk. Az amerikai Amazon.com online könyváruház vagy az egész világot behálózó Ebay milliók megelégedésére működik és virágzik, miközben Magyarországon visszafelé fejlődik a piac.

A mellékelt táblázatban összehasonlítottuk néhány árucikk magyarországi bolti árát azzal az árral, amelyért ugyanazt egy német internetes áruházban lehet megvásárolni. Természetesen a 16%-os német áfa-tartalmat a hazai viszonyokhoz igazodva megnöveltük 25%-ra, a különbség azonban még így is hatalmas: jellemzően 30-40%-kal kedvezőbb a külhoni internetes értékesítés. A kérdés tehát az, hogy az olcsóbb Gorenje hűtőszekrényért Ausztriába zarándokló magyarok mikor jönnek rá arra, hogy az EU vámmentességét kihasználva még szállítási költséggel – Németországból 4-5000 forintos díjért küldik a megvásárolt árut Magyarországra – vagy egy tévé esetében utazással együtt is tízezreket spórolhatnak. Akkor már késő lesz kapkodni, megtakarított pénzünk egy részét megint nem itthon fogjuk elkölteni, vásárlásainkkal külföldi kereskedőket és külföldi gazdaságokat fogunk gazdagítani.

Magyarországi boltok és német internetes áruházak közötti vételárkülönbségek

	Ár	Ár Ft-ban	25% áfás ár*	Különbség	%**
HP Laserjet 1012 lézernyomtató					
Metro	59 987	59 987	59 987		
Ebay online shop	178 €	44 375	47 818	12 169	25%
Sony SDM-HS74 17" LCD-monitor					
Metro	94 987	94 987	94 987		
Ebay online shop	299 €	74 750	80 550	14 437	18%
Panasonic TX29 PX20 tv					
Depo.hu – Adria audio	179 000	179 000	179 000		
Ebay online shop	599 €	149 750	161 369	17 631	11%
Panasonic TX-20LA2 LCD-tv					
Depo.hu – Adria audio	279 000	279 000	279 000		
Ebay online shop	699 €	174 750	188 308	90 692	48%
Hitachi 42PD5200 Plazma-tv					
Depo.hu – Adria audio	1 040 000	1 040 000	1 040 000		
Ebay online shop	3 199 €	799 750	861 800	178 200	21%
Yamaha DVX-S120 5.1 házimoziszett					
Depo.hu – Adria audio	112 400	112 400	112 400		
Ebay online shop	318 €	79 500	85 668	26 732	31%
Nolan N101 bukósisak					
Motex	67 500	67 500	67 500		
Ebay online shop	174 €	43 500	46 875	20 625	44%
Canon 300D digitális fényképezőgép					
Extreme Digital	218 750	218 750	218 750		
Ebay online shop	694 €	173 500	186 961	31 789	17%

** a 16%-os német áfa módosítása 25%-ra*
*** az árkülönbözet %-ban*
A termékek magyarországi árainál a Depo.hu legalacsonyabb árait, az Extreme Digital, illetve a Motex árait vettük figyelembe.

az üzlet profiljának megfelelő üzletkört tartalmazó működési engedéllyel rendelkező vállalkozás folytathat. Az interneten keresztül értékesítő webáruház pedig nem felel meg ennek a feltételnek. Így a kormányrendeletnek az engedélyező hatóság gyakorlata által is alátámasztott jogértelmezése szerint online kereskedést csak ténylegesen működő, eladókat foglalkoztató és a nyitvatartási időben felkereshető bolti háttérrel lehet fenntartani. Az egyes kereskedelmi tevékenységek gyakorlásáról szóló 15/1989. (IX. 7.) KeM rendelet értelmében a csomagküldő kereskedés folytatásának további feltétele a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal által történő nyilvántartásba vétel. A távollévők közötti szerződésekről szóló 17/1999. (II. 5.) korm. rendelet a távközlő eszközök útján kötött szerződések – és ide tartozik az internetes értékesítés is – esetében ugyan ilyen követelményt nem támaszt, ám a Gazdasági és Kereskedelmi Minisztérium jogértelmezési gyakorlata a webáruházak értékesítését a csomagküldő kereskedelemre vonatkozó szabályok hatálya alá vonja. A 2004 decemberében kiadott kormányrendelet, amely az ún. „házaló kereskedés" szabályait fogalmazza újra, annak ellenére nem rendezi ezt a kérdést, hogy az informatikai szakma képviselői már többször jelezték a problémát a GKM illetékesei felé.

Az elektronikus kereskedelem kérdéseiről is rendelkező 2001. évi CVIII. törvény alapelve szerint – az Európai Unió idevonatkozó 31/2000/EC irányelvével összhangban – az általános szakmai előírásokon túl további feltételekhez nem köthető az információs társadalmi szolgáltatás nyújtása. Ezt az alapelvet egészíti ki az a követelmény, hogy az információs társadalmi szolgáltatás alapjául szolgáló tevékenységre vonatkozó szakmai előírásokat is be kell tartani. Tehát az online kereskedelem nem engedélyköteles, és a kereskedelemre általánosan vonatkozó szabályok közül is csak az internetes környezetben alkalmazható előírásokat lehet számon kérni a webáruházakon. Ugyan az üzletet működtető kereskedővel szemben jogszabályi előírás a működési engedéllyel rendelkező üzlethelyiség és a nyilvántartásba vétel, mindez az elektronikus térben történő értékesítés esetében felesleges, az e-kereskedést ellehetetlenítő előírásnak tűnik.

A tőlünk sokkal fejlettebb gazdasággal rendelkező országokban, így például az Amerikai Egyesült Államokban az állami intézkedések sora siet a gazdaságélénkítés kulcsának tekintett elektronikus kereskedelem ösztönzésére, és számos kedvezménnyel – többek között adókedvezményekkel – segíti annak minél szélesebb körben történő elterjesztését. Az információs társadalomról még csak ábrándozó magyar felhasználók érdeke és az ország fejlődése egyaránt azt kívánja, hogy a jogi és gazdasági irányítás privilégiumként kezelje az elektronikus kereskedelem fejlesztésének kérdését.

DIGITÁLIS JÖVŐ

Bill Gates CES-nyitóbeszéde

A Nemzetközi Szórakoztatóelektronikai Vásár (Consumer Electronics Show – CES) alkalmából megtartott beszédében Bill Gates ***olyan technológiákról, együttműködési megállapodásokról és piaci tényezőkről számolt be, amelyek közelebb visznek a Microsoft által elképzelt digitális jövőhöz.***

Bill Gates, a Microsoft elnöke és vezető szoftvertervezője tartotta a 2005. évi nemzetközi CES konferencia nyitóbeszédét, amelyben felvázolta a digitális életmóddal kapcsolatos elképzeléseit, és olyan innovációkról beszélt, amelyek emberek millióinak életét fogják befolyásolni világszerte. Számos újdonságot mutatott be a digitális zene, a fényképezés, a televízió- és filmnézés, a játékok és a kommunikáció területéről, valamint felvázolta, hogy a Microsoft milyen együttműködés keretében törekszik az emberek igényeinek kiszolgálására.

„Vállalatunk hatalmas összegeket fordít technológiai fejlesztésre, ami forradalmi újdonságokkal járul hozzá a digitális életmód elterjedéséhez. Stratégiánk alapja, hogy kiváló szoftvereket és partnereink innovációját jól megalapozó platformot biztosítsunk; így ügyfeleink az egymással tökéletesen együttműködő eszközök és szolgáltatások rendkívül széles köréből választhatnak."

Ezenkívül új együttműködési megállapodásokat is bejelentett, amelyek a Windows erejére és rugalmasságára építkezve szélesítik és mélyítik el a felhasználók digitális élményszerzési lehetőségeit.

A digitális média felhasználási körének bővítése

A Microsoft elnöke beszédében kiemelte, hogy az Archos Inc., az iRiver, a Samsung Electronics America és a Gateway Inc. új digitális zene- és videolejátszói révén immár több mint 50 olyan készülék van forgalomban, amely megfelel a Microsoft PlaysForSure logó minősítési követelményeinek. Az eszközök köre a kisebb, egyszerűbb, Flash-memóriás lejátszóktól kezdve a mindentudó merevlemezes készülékekig, illetve a később megjelenő, nagy felbontású, hálózathoz csatlakoztatható televíziókig (HDTV) és DVD-lejátszókig terjed. Az októberi kibocsátás óta a felhasználók már 90 millió példányt töltöttek le a Windows Media Player 10-es változatából, ami azt jelenti, hogy másodpercenként nyolcan kezdeményezték a letöltést.

A PlaysForSure logót viselő készülékeknek és szolgáltatásoknak köszönhetően egyszerűbbé és minden felhasználó számára elérhetővé válik a digitális anyagok lejátszása: bárki meghallgathatja például azt a több mint egymillió zeneszámot, amely az MSN Music szolgáltatáson keresztül elérhető, csakúgy, mint a Windows Media Player 10 Digital Media Mall szolgáltatás többi online áruházának kínálatát. (További információ a PlaysForSure logóprogram keretében született együttműködésekről: **www.microsoft.com/presspass/press/2005/jan05/01-05PlaysForSurePR.asp**.)

Az emlékek digitális formában való megörökítése kapcsán Gates bemutatta az új Nikon D2X digitális fényképezőgép és a Windows tökéletesített együttműködése által elérhető lehetőségeket. A Nikon új gépével készített fényképek vezeték nélkül átmásolhatók a Windows XP Media Center Edition 2005 rendszerű számítógépekre, valamint a Windows Mobile alapú Smartphone készülékekre.

PC-re épülő szórakoztatóközpontok

Előadásában Gates bemutatta, hogy milyen lehetőségeket teremt a Windows-platform sokoldalúsága olyan számítógépek és szórakoztatóelektronikai eszközök kifejlesztésére, amelyek egyesítik magukban a digitális életmód minden jellemzőjét. A digitális életmód általánossá válását jól szemlélteti, hogy az elmúlt évben megkétszereződött a Media Centerrel ellátott PC-k értékesítése. Világviszonylatban összesen 1,4 millió készüléket adtak el, a forgalomnövekedés pedig három hónap alatt elérte a 40 százalékot.

Miközben felhívta a figyelmet a PC és a tv technológiájának konvergenciájára, bemutatta az Alienware Corp., a HP, a Niveus Media Inc., a Stack 9 Systems Corp. és a Ricavision International Inc. új, Windows XP Media Center Edition 2005 rendszerű PC-it, amelyekkel a felhasználók megtekinthetik kedvenc tévéműsoraikat, fényképeiket, videofelvételeiket, valamint meghallgathatják zeneszámaikat. A gépek különlegesen fejlett szolgáltatásai között az Imaging Science Foundation tanúsításával rendelkező HDTV-funkció is megtalálható. Az LG Electronics pedig nemsokára forgalomba hozza a Windows CE rendszeren alapuló DVD-író, illetve digitális videofelvevő készülékét, amellyel mindenki felveheti és DVD-re írhatja kedvenc műsorait, sőt meg is oszthatja azokat a Windows XP és Windows XP Media Center Edition rendszerű

személyi számítógépek felhasználóival. Gates ezután a Royal Philips Electronics, a Niveus és a Logitech International SA univerzális távirányítóit mutatta be, amelyekkel a Media Center PC-ken kívül a házimozi-berendezések is vezérelhetők.

Az előadó további példákat is említett arra, hogy a Windows milyen lehetőségekkel bővíti a napjainkban használatos eszközök szolgáltatásait: bemutatta az első hálózatos televíziót, amellyel lejátszható a PlaysForSure logót viselő online áruházak zene- és videokínálata. A Digitrex új, 46 hüvelykes, LCD-képernyős HDTV-je a Windows Media Connect és a Windows Media Digital Rights Management 10-es változata segítségével folyamatos átvitellel tölti le a digitális fényképeket és a személyes anyagokat bármely Windows XP rendszerű számítógépről, illetve az előfizetés ellenében elérhető zeneszámokat és filmeket a PlaysForSure online áruházakból. A Pioneer pedig épp jelenleg vizsgálja annak lehetőségét, hogy HD plazmakijelzőin bevezesse ezt az újfajta televíziózási lehetőséget. Az ilyen jellegű innovációk új lehetőségeket teremtenek a szórakoztatóelektronikai cégek számára, és különleges élményt kínálnak a vásárlóknak a digitális műsorok élvezetéhez.

A televíziózás jövője – már elérkezett

Gates az IP-protokollon alapuló televízió-szolgáltatásban (IPTV) rejlő óriási potenciálról is szólt, és felhívta a figyelmet a Microsoft TV IPTV Edition szoftver formájában megjelenő platformra, amelynek révén a hálózatszolgáltatók következő generációs, fizetős televízió-szolgáltatást nyújthatnak. Ezzel a sokoldalú szoftverrel hozzájutnak ahhoz a videoplatformhoz, amellyel a jelenlegi tv-műsorszórási platformokon nem elérhető integrált video-, hang-, adat- és mobilszolgáltatást nyújthatnak előfizetőiknek.

A Microsoft-elnök bejelentette, hogy a BellSouth is csatlakozott azokhoz az ügyfelekhez és távközlési szolgáltatókhoz, akik próbaüzemben bevezetik a Microsoft tv-szoftverén alapuló IPTV-szolgáltatásokat.

Az SBC Services a közelmúltban tíz évre szóló, 400 millió dolláros szerződést kötött a Microsofttal, megszerezve a Microsoft TV IPTV Edition licencét abból a célból, hogy több millió előfizetőjének új generációs szolgáltatásokat nyújtson.

Mobil és stabil tartalmak

Amint azt a bejelentések is alátámasztották, a készülékek körének lendületes fejlődésével lépést tart a hanganyagok és filmek választékának bővülése is. Kiemelhető a Microsoft és a TiVo közötti együttműködés, amelynek köszönhetően a felhasználók a TiVo Series 2 önálló digitális videofelvevő készüléke és az új TiVoToGo szoftver segítségével felvett tévéműsorokat könnyen átmásolhatják a Windows XP rendszerű számítógépekre. A TiVo tervei szerint 60 napon belül ugyanezt a technológiát már a PC-k, Windows Mobile-eszközök (Portable Media Center, Smartphone, Pocket PC) számára is elérhetővé teszik. A cég bejelentette, hogy a TiVo Series 2 előfizetői 60 nap múlva hozzájuthatnak a szoftverhez. (További információ a mobileszközökre kifejlesztett videotartalmakkal kapcsolatosan létrejött iparági összefogásról: **www.microsoft.com/presspass/press/2005/jan05/01-05MicrosoftMTVTiVoPR.asp**.)

Gates szólt egy áttörést hozó szerződésről, amelyet az MTV Networksszel kötött a Microsoft. Ennek köszönhetően az MTV műsorai és háttéranyagai különféle új módszerek és digitális szórakoztatóelektronikai termékek révén is elérhetővé válnak. Így a felhasználók ezen új eszközök segítségével is hozzáférhetnek többek között az MTV, a VH1, a CMT és a Comedy

Central anyagaihoz. A szerződés részeként az MTV a Media Center PC-k és a Portable Media Center készülékek számára elérhető formában teszi közzé az anyagokat, és olyan, a PlaysForSure követelményeinek megfelelő MTVN digitális zeneszolgáltatást is beindít, amelyre többek között a Windows Media 10 Digital Media Mall megfelelő funkciói segítségével lehet majd előfizetni. (További információk az MTV Networksszel kötött szerződésről: **www.microsoft.com/presspass/press/2005/jan05/01-05MTVAgreementPR.asp**.)

A hallgatóság az MSN új videoletöltési szolgáltatásáról is értesült, amelynek segítségével egy helyen érhetők el a Portable Media Center és más Windows Mobile rendszerű készülékekkel lejátszható sport témájú anyagok, hírek és szórakoztató műsorok, köztük letölthető videofelvételek az MSNBC, a CNBC, a FOX Sports, a HGTV, a Cookie Jar Entertainment és az IFILM Corp. kínálatából. Az MSN Video Downloads webhelyen (**video.msn.com/downloads**) már beindult a szolgáltatás előzetes – ingyenes, illetve díjköteles (premium) – változata. A site végleges formájának kialakulása pár hónapon belül várható.

Xbox és Xbox Live

Bill Gates beszámolt az Xbox és az Xbox Live szolgáltatás lendületes fejlődéséről is: a 2004. évi karácsonyi ünnepek előtt az Xbox játékkonzolból adták el a legtöbbet az Egyesült Államokban, így az előzetes számítások szerint a konzol november és december hónapban elérte a 40 százalékos piaci részesedést. A nagy érdeklődéssel várt, november 9-én megjelent Halo 2 nevű játékból már 6,3 millió példány fogyott el, ezzel meghaladva az előző változat hasonló időszak alatti forgalmát. A Halo 2 a forgalomba hozatalát követő első hétvégén 125 millió dolláros bevételt hozott az Egyesült Államokban és Kanadában, felülmúlva az eddigi legnagyobb nyitó hétvégi forgalmat, amit a Pókember című film produkált: alig valamivel kevesebb mint 115 millió dollárt. A Fable nevű népszerű Xbox-szerepjáték is több mint egymillió példányban kelt el – mindössze két hónap alatt.

Az Xbox Live ugyancsak csúcsforgalmat bonyolított le: több mint egymillió felhasználó játszott rajta. A Halo 2 játékosai pedig rekordot döntöttek: a mai napig 69 millió órát használták a szolgáltatást, ami felülmúlja minden más Xbox Live-játék hasonló adatát.

Az előadó felvázolta a játékok területét napjainkban jellemző három legfontosabb trendet: ide tartozik a HDTV, a széles sávú és a vezeték nélküli hozzáférés általánossá válása, valamint a testre szabási lehetőségek körének bővülése.

Élmény és tartalom a mobilkommunikációban

Gates ezután a kommunikáció és a mobilitás témájára tért át. Beszámolt arról, hogy 37 Microsoft-partner több mint 25-féle Windows Mobile rendszerű telefont gyárt világszerte, és jelenleg 28 ország 61 mobilszolgáltatójánál kaphatók Microsoft Windows Mobile rendszerű Smartphone készülékek.

Bemutatta, hogy a Windows Mobile rendszerű Audiovox SMT5600 Smartphone mobiltelefon a Windows Media Player 10 segítségével képes a hang- és videofelvételek fogadására, így a felhasználók lejátszhatják az előfizetéses szolgáltatások keretében elérhető hanganyagokat, illetve a számítógépükön tárolt videofelvételeket. A Microsoft, a Cingular Wireless LLC és a Garmin International Inc. új, Windows Mobile rendszerű szórakoztatóelektronikai készülékeket hoz forgalomba, és az Ecast Inc., az Universal Electronics Inc., valamint az Akimbo Systems a Windows Embedded technológiára épülő új eszközöket árusít.

Ezután a Microsoft Research prototípus-állapotban lévő technológiájának demonstrációjára került sor, amelynek segítségével a Windows Mobile Smartphone-t használók távolról is megtekinthetik az otthoni vagy az irodai számítógépükön tárolt fényképeket. (A Cingular Wireless LLC-vel való együttműködés további részletei a következő oldalon olvashatók: **www.microsoft.com/presspass/press/2005/jan05/01-05CingularDevicesPR.asp**.)

Gates szólt a Microsoft SPOT (Smart Personal Objects Technology – intelligens használati tárgyak technológiája) és az MSN Direct-órák terjedéséről: bemutatta a Fossil Inc. és a Suunto három új karóráját, valamint bejelentette, hogy az Oregon Scientific Inc. és az M. Z. Berger and Co. vállalattal együttműködve olyan ébresztőórákat fognak készíteni, amelyeken az MSN Direct időjárási tájékoztatói lesznek láthatók. Szólt arról is, hogy az elmúlt évi indulás óta megkétszereződött a felhasználók számára elérhető tartalom mennyisége, és megemlítette, hogy bővült az egyesült államokbeli és a kanadai hálózati lefedettség is. (További információ a Microsoft SPOT-ról és az MSN Direct-órákról: **www.microsoft.com/presspass/press/2005/jan05/01-05NewWatchStylesPR.asp**.)

Befejezésként az előadó visszatekintett az elmúlt évben elért bámulatos technológiai fejlődésre, és felvázolta azokat a főbb trendeket, amelyek minden valószínűség szerint formálni fogják a szórakoztatóelektronikai ágazat jövőjét. A tárolókapacitás és a hálózati sávszélesség folyamatos bővülésére utalva azt jósolta, hogy hamarosan egy-egy készülék annyi adat tárolására lesz képes, mint most a legnagyobb zeneszolgáltatók, és hogy az ultraszéles sávú hálózatok még változatosabb és innovatívabb intelligens készülékek megalkotására adnak majd módot.

Gates a következőképpen zárta beszédét: „Az idei év mérföldkő volt a Microsoft és partnerei életében – megtapasztalhattuk, hogy a szoftver ereje milyen fejlődést hozhat a digitális szórakozás világában, hogyan biztosíthatja a készülékek tökéletes együttműködését, és bővítheti minden eddiginél nagyobbra a választási lehetőségek körét. A digitális életmód már valóság, és az is marad." (További információ a Microsoft és az iparági partnerek együttműködéséről a digitális szórakozás terén: **www.microsoft.com/presspass/press/2005/jan05/01-05MediaCenterFlexibilityPR.asp**.)

CONSUMER ELECTRONIC SHOW

Intel-víziók

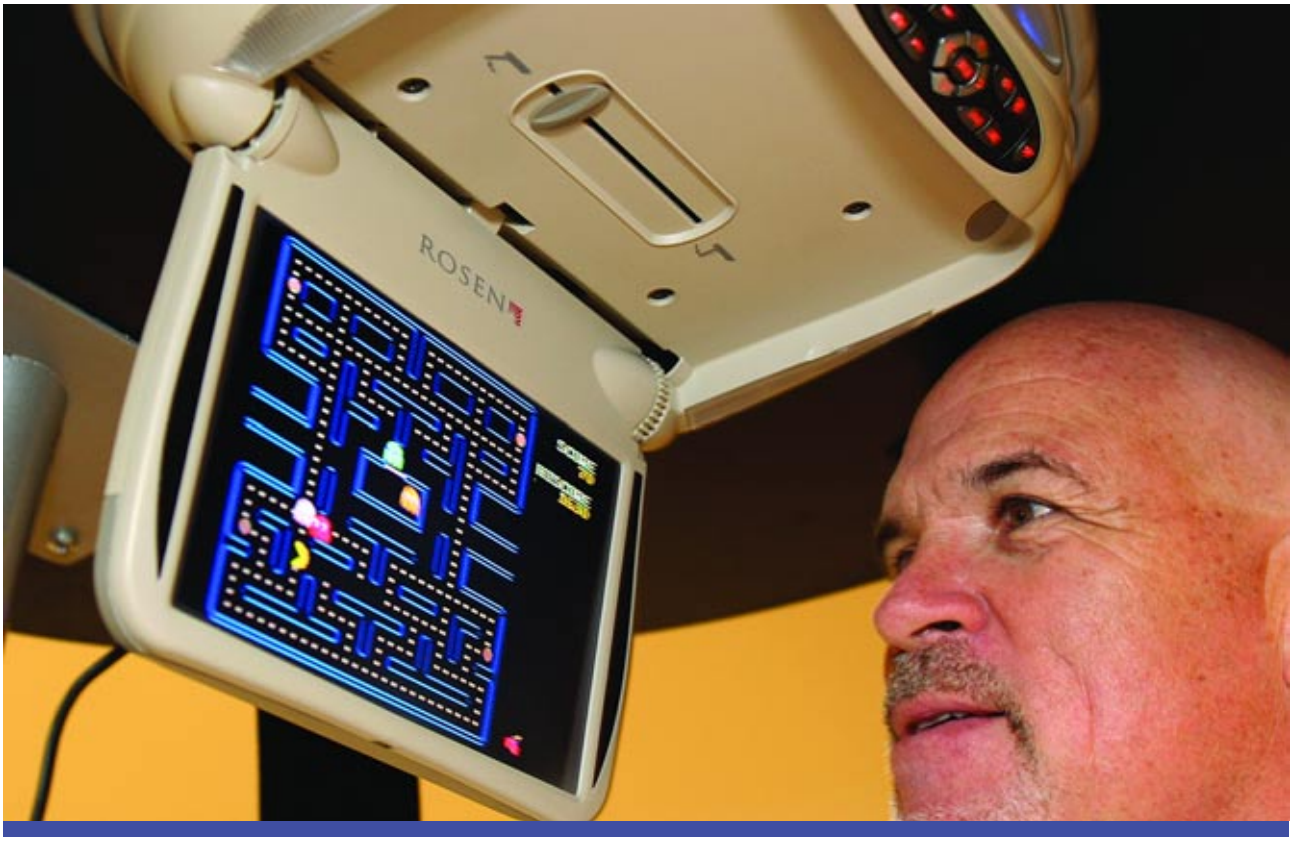
Az Intel elnök-vezérigazgatója, *Craig Barrett* szerint a trendek, illetve a vezeték nélküli hálózatokon való kommunikáció segítségével a felhasználóknak valóságos „élményfürdőben" lehet részük, ami új szórakoztatási formákat tesz lehetővé.

„Az analóg digitálissá vált, a digitális vezeték nélkülivé" – mondta Barrett a 2005-ös nemzetközi Consumer Electronic Show (CES) alkalmával. „A felhasználók a világ minden táján egyre inkább megismerik a web és a Wi-Fi kombinációját, s képesek hozzáférni a digitális tartalmakhoz bárhol, bármikor, bármely eszközzel, különösen otthonaikban."

Barrett elmondása szerint a szilícium, a vezeték nélküli technológia, illetve a vezeték nélküli nyilvános és privát hálózatok terjedése lehetővé teszi a „digitális élményfürdőt". Ebben az élményben mind az egyéni számítógép-felhasználók, akik egyszerre több tevékenységet is végeznek (például internetes rádióhallgatás közben egy grafikailag rendkívüli módon kidolgozott játék használata), mind a többszörös felhasználók, akik házon belül és kívül megosztják egymással a szórakozató, információs és kommunikációs tartalmakat, egyaránt részesülhetnek.

Az élmény még egyszerűbbé, élvezetesebbé tételéhez Barrett elmondása szerint az Intel többmagos technológiát kínál majd az asztali, mobil és szerveres szilíciumos platformokhoz még az idei év folyamán. A többmagos processzor kettő vagy több magot tartalmaz, ezáltal biztosítva a digitális eszközök számára, hogy egyidejűleg több feladatot végezhessenek, gyorsabban – így lehetővé téve több szórakozási lehetőséget az otthon tartózkodó emberek számára. Barrett bemutatta a nappaliba szánt Entertainment PC kétmagos prototípusát is.

Az Intel a jövőben a mai asztali számítógépek és az Entertainment PC tulajdonságait a noteszgépekbe is integrálja. Az Intel Centrino mobiltechnológia legújabb generációja



(kódnevén: Sonoma) támogatja a továbbfejlesztett grafikát a jó minőségű DVD- és videotartalmak lejátszása és a magas színvonalú játék, valamint a kiváló hangzást az MP3-fájlok lejátszása és a tévétuner ExpressCardok használata érdekében. A szórakozás, a játék és a számítástechnika egyetlen mobil eszközben való kombinációja, amely hosszú akkumulátor-élettartammal bír, illetve könnyű és vékony kivitelű, a notebookot olyan kulcsfontosságú tartozékká teszi, amely nélkülözhetetlen lesz a felhasználók új életstílusához.

LG DVD-felvevők Microsoft-szoftverrel

Az LG LRM–519, amelyet *Bill Gates,* a Microsoft elnöke és vezető szoftvertervezője mutatott be a 2005-ös nemzetközi CES rendezvény előestéjén mondott beszédében, magasra teszi a lécet a DVD-felvevők robbanásszerűen növekvő piacán. Ez az első, 160 gigabájtos merevlemez-meghajtóval és DVD-felvevővel rendelkező konvergenciatermék, amely elektronikus programvezérlőt (EPG-t) és PC-kapcsolatot használ a Microsoft technológiájának alkalmazásával.

„Most, hogy a digitális konvergencia fogalma egyre hétköznapibbá válik, a Microsoft és az LG technológiájának nagy teljesítményű kombinációja újradefiniálja az írható média fogalmát az otthoni szórakoztatás területén" – mondta *dr. Hee-Gook Lee,* az LG Electronics műszaki igazgatója. „A vezetékes és vezeték nélküli otthoni hálózatokat, valamint az innovatív PC-kapcsolatokat támogató LG LRM–519 valódi digitális konvergenciatermék. A Microsoft és a digitális televíziók, telekommunikációs és digitális konvergenciatermékek területén vezetőnek számító LG Electronics stratégiai szövetségének eredményeképpen az új termék az LG eltökéltségét tükrözi, miszerint igyekszik megszerezni a vezetést a fogyasztói elektronikai termékek globális piacán" – tette hozzá dr. Lee.

Zene, kép, video

Az LRM–519 a DVR DVD-felvevővel számos digitális szórakoztatási lehetőséget kínál: kiemelkedő multimédia-élményt és zökkenőmentes kapcsolatot biztosít a Windows XP-re épülő és a Windows XP Media Center Edition 2005-öt futtató PC-hez, s lehetőséget nyújt zene, kép és videofilm lejátszására az otthoni hálózat használatával. Az LG LRM–519 képes MPEG-, WMA-, WMV- és MP3-fájlok, valamint JPEG-képek lejátszására és megjelenítésére a tévén. A támogatott hálózati kapcsolatok: beépített Ethernet és Wi-Fi (802.11a/g). Ez a vezeték nélküli kapcsolat 4-5-ször gyorsabb, mint a 802.11b, így lehetővé teszi az EPG-vezérlőadatok zökkenőmentes, nagy sebességű fogadását.

Az LG LRM–519 tartalmazza a Microsoft integrált EPG-szolgáltatását is. Ez a programvezérlő egyesíti a több forrásból származó (kábeltévés, műholdas vagy földi televíziós) csatornák kezelését. A vezérlő lehetővé teszi a kedvenc tévéprogramok kényelmes megkeresését, rögzítését és megtekintését. A belső merevlemez 160 gigabájtja akár 160 óra hagyományos, analóg televíziós program tárolását is lehetővé teszi. A DVR használatával a programok a merevlemezről DVD-re (DVD-R/RW, DVD+R/RW, kétrétegű DVD+R) írhatók, tovább növelve az eszköz alkalmazkodóképességét a kedvenc programjukat rögzíteni kívánó felhasználók elvárásaihoz. Az élő

tévéadások rögzítésére szolgáló 90 perces átmeneti tároló pedig háromszor nagyobb rugalmasságot kínál más adatforrások megtekintéséhez, mint a többi gyártó termékei. A felhasználók a DVR-rel rögzített tévéprogramokat magukkal vihetik Portable Media Center eszközeiken is.

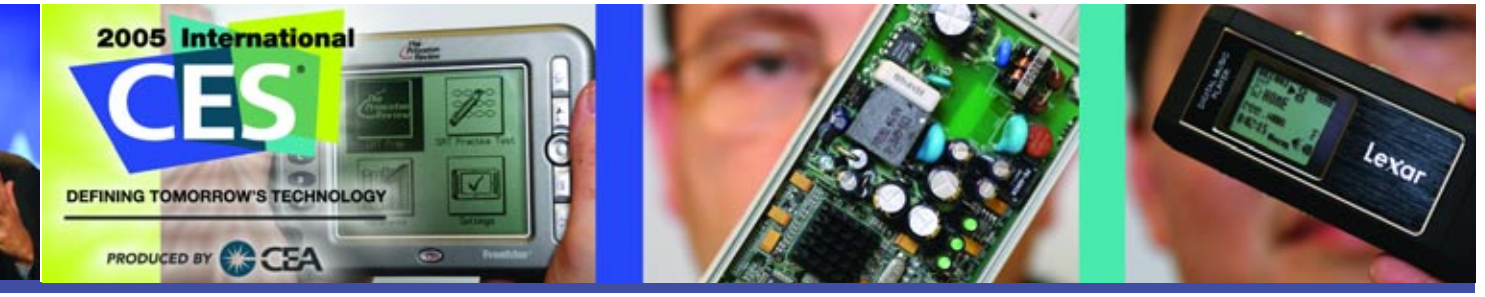
Online források

A termék támogatni fogja a PlaysForSure logóprogramot is, amelyet azért hoztak létre, hogy segítse a WinXP-s géppel rendelkező vásárlókat az együttműködő eszközök, valamint az

online zene- és videoáruházak megkeresésében. A logót látva a felhasználók biztosak lehetnek benne, hogy a letölthető vagy előfizetéses zenei, illetve filmes tartalom működni fog.

Sebesség, minőség, sokoldalúság

Az LG LRM–519 a versenytársak közül több fontos területen is kiemelkedik. A CPU sokkal jobban hasonlít egy személyi számítógépére, feldolgozási sebessége négy-ötször akkora, mint a hasonló DVR-termékeké. Található benne egy 3D-s „comb" (fésű) szűrő is, amely a többi DVR-készüléknél sokkal jobb videokép-minőséget eredményez. Másik kimagasló funkció az USB-eszközökről (hordozható merevlemezről, USB-memóriáról vagy kártyaolvasóról) való adatbevitel, ami tovább bővíti a termék sokoldalúságát. Az USB-s adatbevitel támogatásának jelentősége abban áll, hogy a hordozható merevlemez csatlakoztatásának lehetősége korlátlan tárterületet biztosít a felhasználók multimédiás fájljai számára.



A háztartások vezérlőközpontja

Molly Wood, a ZDnet egyik vezető szerkesztője a CES 2005 szokásos év eleji vásárán járkálva azon kezdett gondolkodni, hogy az Apple legújabb, Mac Mini névre hallgató mini-PC-je mennyire lehet alkalmas az egész háztartás vezérlési feladatainak megoldására az eredeti számítógép-funkciók biztosítása mellett. A háztartásokban működő hardverarzenál kézben tartása ugyanis egyre kevésbé oldható meg automaták nélkül, tisztán emberi felügyelettel, hiszen rengeteg hibaforrást rejt, és akár katasztrófákat is okozhat (rövidzárlat, túlhevülés miatti tűz, gázrobbanás stb.).

Wood, rovatcímként, a következő kérdéssel kezdi: „Nem gondolja, hogy egy Mac Mini tökéletes digitális hub (vezérlőközpont) lehetne háztartásában?" A rovat egyik korábbi cikkében egyébként azt elemezte, hogy az alkalmazók szerint egy központi számítógép elég volna-e a háztartás vezérlési feladatainak megoldására. A lesújtó általános vélemény az volt, hogy nem, és főként nem Windows-alapon. A Windows, védelmi okokból, nem túl sok jó pontot gyűjtött ahhoz, hogy a kényes vezérlési problémákat rá merjék bízni. Akkor hogyan? Netán a folyton emlegetett Linux a kulcsmegoldás? Vagy egy arisztokratikus Apple-konstrukció lehet a megfelelő mágikus játékszer a feladatra? Abban jobban meg lehetne bízni, főként a stabil, Unix alapú MAC OS X operációs rendszere folytán?

Wood kollégáit is bevonva megvizsgálta, hogy az Apple új miniatürizálási remekműve, a Mac Mini lehetne-e megfelelő bázisa egy távvezérlő központnak. Mondjuk a War Games-, a Terminator- vagy éppen a Mátrix-őrületen nevelkedett generáció számára.

Tény, hogy a digitális hub kifejezést elsőként a társalapító és ma is főnök *Steve Jobs* használta először. Vehetjük úgy is, hogy az ő találmánya. De nemcsak médiavezérlőként képzelte el, hanem bármilyen digitális elektronikai feladat vezérlésére alkalmasnak gondolta. A Mac Mini háttértári (SuperDrive) és más perifériális bővítéssel (Wi-Fi, FH-tuner stb.) a szoftverrel vezérelhető feladatok szinte végtelen sorának megoldására használhatóvá tehető. S mindezt úgy, hogy bele tud simulni

a normál szobarendbe, miközben hordozható és maximálisan rugalmasan kezelhető eszközt ad a házigazda kezébe.

A térhódítás, mint azt a CES 2005 újdonságai is mutatták, már elkezdődött ebben az irányban. Az egyik első fecske a Mac gépekhez az EyeTV Wonder for Mac TV Tuner (az Elgato és az ATI közös fejlesztése), de nincs kétség afelől, hogy már az Apple is készíti a nappalikba szánt médiakiegészítőit. Bár Bill Gates volt a CES 2005 megnyitójának vezérszónoka, nemcsak az ablakos rendszer gazdája készül meghódítani a háztartásokat.

A CES-en megjelent másik érdekes eszköz, amelyet Wood felderített, az Alienware cég DHS 2-es vezérlője, amellyel

megszervezhető a környezetében lévő olyan eszközök kézben tartása, mint a TiVo, a telefon, a rádiókészülék, a CD- és DVD-lejátszó, illetve -felvevő. A DHS 2 tulajdonképpen Microsoft Windows Media Center alapú eszköz. Fali LCD-képernyős konfigurációban Wood akár otthoni mozijának bázisául is választaná. Az Alienware másik médiacentere a DHS 301-es.

Wood hajlik arra, hogy az említett TiVo is kiváló mobilvezérlő eszközzé fejleszthető linuxos operációs rendszerével és megfelelő felszereltséggel. További vezérlőközpont alapja lehet a Shuttle cég ShuttlePC néven forgalmazott, komplex, számítógép-központú vezérlőrendszere. Van tehát választék.

Telefonban a Wi-Fi, a PDA, a video...

A Las Vegas-i CES elektronikai kiállításon a BenQ cég bemutatta legújabb Wi-Fi-képes, okos telefonját, a P 50-est.

A gyártó szerint a négysávos GSM/GPRS-készülék februártól lesz világszerte kapható, 800 dollár körüli áron. A BenQ P 50-es többek között beépített 802.11b, vezeték nélküli WLAN-hálózati alkalmazással, valamint 1,3 megapixeles, zoommal és vakuval felszerelt digitális kamerával van ellátva. A Microsoft Pocket PC operációs rendszerű okos telefon Microsoft Word, Excel és Outlook szoftverrel, illetve különféle Java-alkalmazásokkal is rendelkezik, az e-mailezést pedig a külön erre a célra szolgáló, hüvelykujjal kezelhető billentyűzet segíti. A készülék, illetve a rajta lévő alkalmazások és tartalmak könnyedén szinkronizálhatók a Bluetooth-, USB 2.0-, valamint infravörös kapcsolat segítségével csatlakoztatott számítógéppel. A digitális kamerával MPEG 4 formátumú mozgóképek is rögzíthetők, illetve azok megnézhetők a telefon érintésérzékelős, 2,83 inches, 18 bites, színes TFT LCD-kijelzőjén.

A professzionális céges, illetve szórakoztatóalkalmazásokat ügyesen ötvöző BenQ P 50-es 64 MB Flash-, illetve 64 MB SDRAM-memóriával rendelkezik, valamint MP3 formátumú csengőhangok is rátölthetők. A telefon mérete 12x6,1x2 centiméter, tömege 170 gramm.

Bővül a család

A Creative a Las Vegas-i Consumer Electronic Show-n hirtelen családdá bővítette Zen Micro elnevezésű népszerű MP3-lejátszóját: az 5 GB-os modell mellett bemutatta az 1, a 4 és a 6 GB kapacitású készülékeket is.

„Az 5 GB-os Zen Micro modell első szállítmánya óta hatalmas igényt tapasztaltunk a készülékre, és sok helyen teljesen elfogytak a készletek" – mondta *Jean-Marc Dupuis,* a Creative Labs Europe általános igazgatója. „Hogy kielégíthessük ezt az elsöprő igényt, növeljük gyártási kapacitásunkat, és kiterjesztjük a Zen Micro termékcsaládot. A 6 GB-os modell több mint 3000 számot tárolhat majd, s lesz 4 GB-os verzió, valamint egy Flash-memória alapú 1 GB-os modell is."

A Zen Micro meghagyja a hallgatónak a választás szabadságát, hogy MP3 vagy WMA formátumot szeretne-e használni, CD-ről átjátszva vagy online zenei oldalakról letöltve.

A kis méret – mindössze 8,4 cm magas – igen nagy teljesítménnyel, ízléses formával és élénk színekkel párosul. A felhasználók akár egész nap élvezhetik a zenét egy töltéssel, az áramforrás kivehető, tölthető, és egyetlen pótelemmel 12 órával hosszabbítható meg a lejátszási idő. Kristálytiszta minőségű FM-rádióadást hallgathatunk, illetve rögzíthetünk vele, akár 32 rádióállomás beállításával. Az internet segítségével a letölthető zenék legnagyobb választékából válogathatunk az MSN Music és más, a Zent támogató zenei szolgáltatások segítségével, mint amilyen a Napster és a MusicMatch.

Egy új Zen Micro firmware-frissítés, amely az **europe.creative.com** címről letölthető, a rendszert

PlaysForSure-minősítetté teszi, Windows Media Player 10 használatával AutoSync- és lejátszásilista-támogatással. A PlaysForSure a Microsoft logója és tesztelési programja, amely könnyűvé teszi a felhasználók számára, hogy olyan lejátszót válasszanak, amely igazoltan, ellenőrzötten, zökkenőmentesen működik együtt zenei szolgáltatások széles spektrumával, amilyen a Napster, az MSN Music, a MusicMatch stb. 2005 elején további fejlesztések várhatók a Zen Micro, a Zen Touch és a Zen Xtra lejátszók esetében, amelyek támogatják a PlaysForSure online zenei előfizetéses szoláltatásokat a Windows Media Player DRM 10-zel.

Plazmatévé a HP-től

A Hewlett-Packard a CES kiállításon és konferencián új plazmaképernyős tévékészüléket mutatott be, amely páratlan minőségű képet és hangot szolgáltat.

A HP PL425N modell 42 hüvelykes HD (High Definition – nagy felbontású) plazmatévé-készülék, amely bármilyen videoforrásról kristálytiszta képet állít elő. A HP különleges képfeldolgozó technológiája kombinálva a Direct Digital csatlakozással a HP Media Center PC-khez és a HP Digital

Entertainment Center készülékhez nagy képernyős otthoni „mozi" könnyű megvalósítását teszi lehetővé.

A HP Visual Fidelity technológia a zajcsökkentéshez, a természethű színek beállításához és a mozgáskompenzációhoz minden kép valamennyi képpontját elemzi. A plazmaképernyő 3000:1-es kontrasztja a Black Level Expansion (feketeszint-kiterjesztés) megoldással kombinálva mélyebb fekete szín előállítását teszi lehetővé. A képernyő felbontása 1024x768 képpont. A plazmapanel élettartama rendkívül hosszú: több mint 50 000 óra, ami a versenytársak termékeinek közel kétszerese.

A digitális DVI-D és HDCP videocsatlakozók lehetővé teszik a tévékészülék csatlakoztatását set-top boxhoz, DVD-lejátszóhoz és PC-hez. A beépített NTSC-tévévevő rendelkezik a „kép a képben" (PIP) képességgel. A BBE High Definition Audio technológia a valósághű hang előállításáért felelős. A HD-plazmaképernyő felbontása 480x720 képpont, és 16,7 millió szín megjelenítésére alkalmas. A kiváló minőségű hang előállításához két 10 wattos hangfal csatlakoztatására van lehetőség. A készülék 2 HD-komponensbemenetet, 2 kompozitbemenetet, valamint 2 S-video és VGA-csatlakozót tartalmaz. Becsült ára az USA-ban 3999,99 dollár.

Bluetooth a snowboard-felszerelésben

A Motorola és a Burton együttműködésével a vezeték nélküli kereskedelmi termékek területén élenjáró cég, valamint a világ élvonalbeli snowboard-felszereléseit és ruházati cikkeit gyártó társaság lépett üzleti kapcsolatba. Innovatív formatervezéssel és fejlett technológiával készített csúcsmodelljeik a szélsőséges környezeti és időjárási viszonyok mellett igyekeznek teljesebbé tenni a snowboardozás élményét. A Bluetooth-kapcsolattal ellátott kabátokat, sisakokat és sapkákat az idei Consumer Electronics Show alkalmával mutatták be Las Vegasban. A felszerelések beépített sztereó hangszóróit, mikrofonjait, valamint könnyen illeszthető, önmagukban is használható headsetjeit 2006 telén próbálhatják ki a snowboard hívei.

AMD Turion

Az Advanced Micro Devices a CES kiállításon és konferencián jelentette be a 2005 közepén piacra kerülő energiatakarékos noteszgépprocesszorok új sorozatának márkanevét: Turion. Ez a lapkagyártó válasza az Intel Centrino noteszgép-technológiára.

A vállalat azonban még nem fedte fel az új lapkák specifikációját. Az AMD szerint a Turion vékony és könnyű noteszgé-

pek építését teszi lehetővé, amelyeket a hosszabb telepéletartamhoz optimalizáltak. Jelenleg a cég már szállít mobillapkákat nagy teljesítményű noteszgépekhez.

A vállalat Athlon 64 noteszgéplapkái 25–62 watt energiát igényelnek, ezzel szemben az Intel Centrino csomagba tartozó Pentium M chip csak 20 wattot.

Az új termék lényegében megengedi, hogy az AMD versenyre kelhessen a nyereséges noteszgéppiacon a sokkal jobb hatásfokkal rendelkező Intel Pentium M processzorokkal. Ebben az évben az Intel a noteszgéppiacon sokkal nagyobb részesedésre számít, mint az asztalipiacon. A nagyobb hatásfokú processzorok növelik a telep élettartamát. Az új termékek teljesítményben és telepéletartamban felveszik a versenyt a Centrino lapkákkal.

Az AMD Turion alapú noteszgépek a második negyedévben jelennek meg a piacon. Ezzel csaknem egy időben érkezik a Centrino következő változata, a Sonoma-platform, amely mikroprocesszort, lapkakészletet és vezeték nélküli összeköttetést biztosító lapkát tartalmaz.

Wi-Fi televíziók

Az LG Electronics a Las Vegas-i szórakoztatóelektronikai vásáron mutatta be első vezeték nélküli, 15 inches LCD-televízióját. A társaság a 15LW1R típusjelű készülékkel jelenik meg a vezeték nélküli elektronikai berendezések piacán.

Az LG mérnökeinek elsődleges célja az volt, hogy az új készülék a lehető legnagyobb kényelmet nyújtsa a felhasználóknak: televíziózás közben nem kell törődniük a hagyományos vezetékek által megszabott határokkal. Az új televízió forradalmasítja a tévészoba fogalmát: mostantól a lakás bármely helyisége tévészobává alakítható.

Az összesen 4 kilogramm tömegű, formatervezett LCD-tévé kiemelkedő képminőséget biztosít (felbontás: 1024x768, fényerő: 450 cd/m^2) az adókészülék 35 méteres körzetében. A belső, újratölthető akkumulátor 3 óra működési időt biztosít.

Az LG új vezeték nélküli LCD-televíziója monitorként is használható multimédiás tartalmak (JPEG- és MPEG-fájlok) megtekintésére, valamint az adókészülék segítségével a fájlok vezeték nélkül továbbíthatók. A vezeték nélküli monitor funkciója egyedül az LG Electronics készülékénél áll rendelkezésre, megkülönböztetve a 15LW1R típusú LCD-televíziót a versenytársak hasonló termékeitől.

Ipari formatervezés: új videotelefon

A Motorola a CES-en bemutatta legújabb, különleges formatervezésű videotelefonját, az Ojo PVP 1000-est.

A telefon fő különlegessége a szemmagasságba emelt 7 inches, színes LCD-kijelző, illetve az, hogy a digitális kamera ennek a felső részébe építve helyezkedik el. Hívás közben a kijelző sarkában azt a képet is láthatjuk, amelyet a kamera rólunk közvetít beszélgetőpartnerünknek. Az Ojo PVP 1000-es széles sávú internetkapcsolat révén, akár már 110 kbps adatátviteli sebesség mellett másodpercenként 30 képkockás, MPEG-4 formátumú szabványos mozgóképet tud közvetíteni, illetve kijelzőjén megjeleníteni, amely teljes mértékben szinkronban van a beszéddel. A készülékbe egy drótnélküli, hordozható kéziszettet építettek be, amellyel hagyományos telefonbeszélgetések is lebonyolíthatók, akár vezetékes telefonvonalon, akár az interneten keresztül.

A készülék várhatóan még tavasszal forgalomba kerül. További részletek (angolul) és képek találhatók a készülékről a **broadband.motorola.com/consumers/products/ojo** weboldalon.

Telefónia a piacnyitás idején

Félszázezren vitték el hívószámukat

Furcsa ellentmondás figyelhető meg a liberalizálódó telefonpiacon. Egyrészt még mindig folyamatosan apad a vezetékes vonalak száma, s részben ennek, részben a verseny jóvoltából csökkenő díjaknak a következtében csökken a piac értéke, másrészt mégis egyre több szolgáltató kínál beszédátviteli szolgáltatást. Ma már a tömegmédiában és a közterületeken megjelenő reklámokban sem szokatlan, ha új társaságok, köztük internetes és kábeltelevíziós operátorok is telefonszolgáltatás indítását jelentik be. Ugye, nem ismeretlen a UPC, a Tele2 vagy az Euroweb neve?

GALVÁCS LÁSZLÓ

Nézzünk mindenekelőtt a számszerű példákat, a bevezetőben említett állításokat alátámasztandó. A Nemzeti Hírközlési Hatóság nyilvántartása szerint december végén közel félszáz társaság kínált nyilvános távbeszélő-szolgáltatást. Többségük minden lehetséges irányba megszerezte a jogosultságot, de a legvonzóbb a nemzetközi csatlakoztatás (48), utána következik a belföldi (46), majd a helyi (34), továbbá nyolc cég szerepel a „távbeszélőcélú összekapcsolás" címszó alatt is. A vállalkozói névsor tehát hosszú, mondhatnánk A-tól Z-ig, pontosabban Acteltől WordCardig terjed, ám igazából ma még csak mintegy féltucatnyi társaság kínálata ismerős.

Maradjunk még a számoknál! Az NHH vezetékes-gyorsjelentése arról tájékoztat, hogy november végén a bekapcsolt vezetékes vonalak száma 3 556 771 volt, vagyis közel 45 000-rel kevesebb, mint egy évvel korábban.

Miért vonzó akkor mégis ez a piac a technológiájuk alapján korábban talán idegennek tartott társaságok számára is?

Kézenfekvő válasszal szolgált *Andrási Tamás,* a BellResearch üzletfejlesztési igazgatója, aki egy szakmai konferencián rámutatott: a lakossági vezetékespiac értéke önmagában több mint havi 16 milliárd forint. Ez még akkor is csábító, ha egyébként csökkenő tendenciát mutat.

Ha egy pillanatra kitágítjuk a telefonpiac határait, és egészében vizsgáljuk a távközlési szektort, akkor kétirányú mozgásra figyelhetünk fel. Egyfelől a hagyományos (koncessziós) telefontársaságok igyekeznek bővíteni szolgáltatási választékukat, és kiterjesztik működésüket más területekre (internet, műsorelosztás, adatátvitel, tartalomszolgáltatás) is, miközben persze igyekeznek megtartani, sőt konkurenseik rovására növelni telefon-előfizetői bázisukat. Másfelől viszont a korábban más szegmensben tevékenykedő cégek keresik kapacitásaik hatékonyabb kihasználásának és ezzel további növekedésüknek a lehetőségeit, s ezt a liberalizálódó telefonpiacon vélik megtalálni.

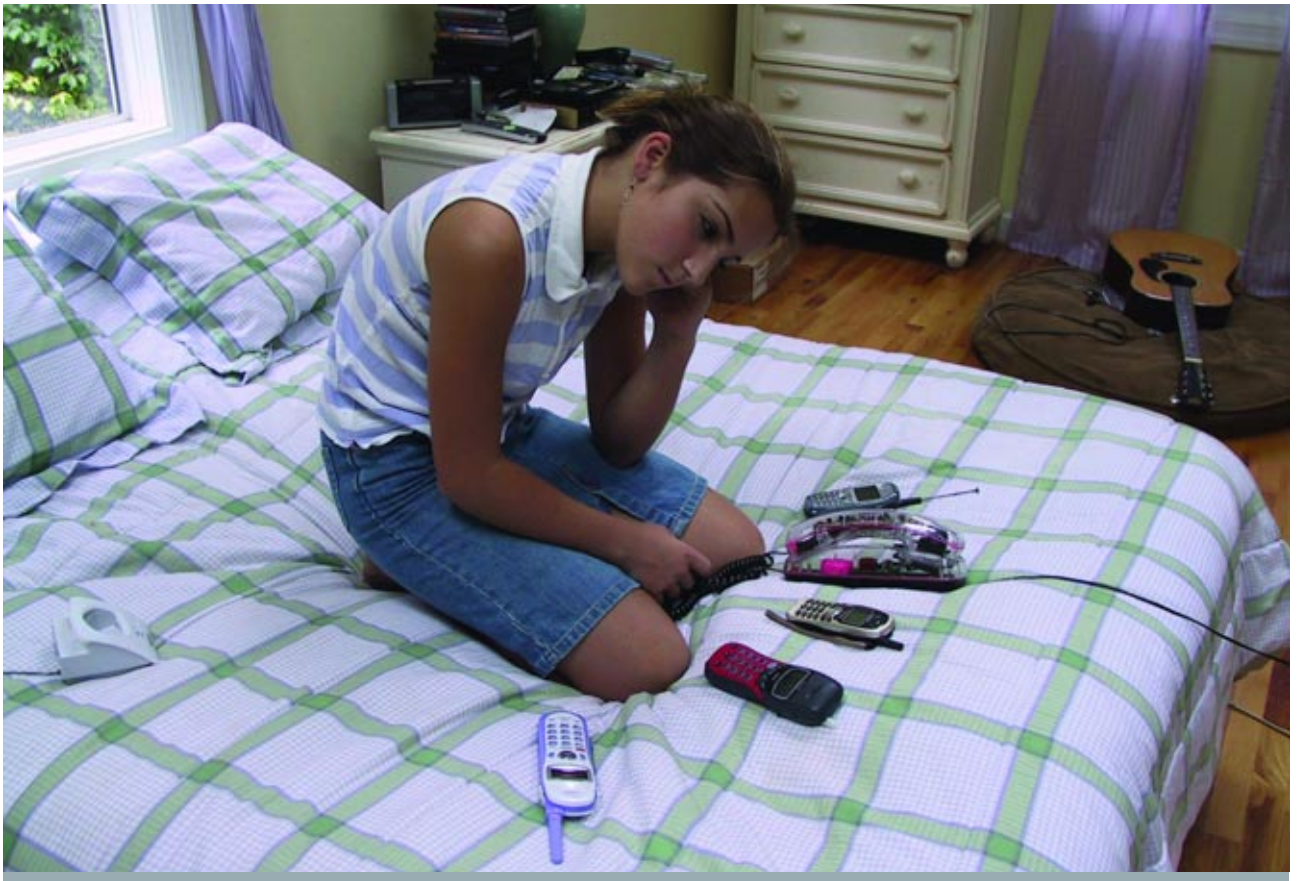
Nem véletlenül, hiszen a telefontortának nemcsak a mérete csábító, hanem az is – szintén a BellResearch kutatása szerint –, hogy „a vezetékes telefonra mindig szükség lesz". Lehet, hogy a fontos beszélgetésekhez tényleg vezeték kell? Ezt már nemcsak a piacát féltő Matáv egyik reklámszlogenje állítja, hanem a felmérés is bebizonyította, az aspiráns alternatív szolgáltatók pedig ösztönösen felismerték. Erre utal az évek óta kitartóan folytatott, olykor szélmalomharcnak tűnő küzdelem, amit a monopóliumok és a látszólag az ő érdekeiket védő szabályozó hatóság ellen kényszerülnek folytatni, például az összekapcsolási díjak ésszerűsítéséért.

2004, a versenykezdet éve

A szabályozás mintha az elmúlt esztendőben vett volna érzékelhető fordulatot. Érdemes áttekinteni a fontosabb mérföldköveket.

2004. január 1-jével életbe lépett az elektronikus hírközlési törvény, és megalakult a Nemzeti Hírközlési Hatóság. Január 1-jétől teszi lehetővé a törvény az úgynevezett földrajzi számhordozhatóságot a vezetékestelefon-piacon. Ez a lehetőség – még csak elvként és célként – a távközlési liberalizáció élénkülését, hosszú távon pedig a tarifák csökkenését segíti elő. Az NHH valósította meg, illetve működteti a Központi Referencia Adatbázist, ami tulajdonképpen a számhordozás lelkét jelenti.

Februárban az NHH tanácsa felülvizsgálta és kiegészítette a jogelőd HÍF Hírközlési Döntőbizottságának az úgynevezett összekapcsolási referenciaajánlatokkal kapcsolatban 2003 decemberében hozott határozatait. Az NHH tanácsának egyik első döntése megkönnyítette a számhordozhatóság elterjedését azzal, hogy jelentősen csökkentette a számhordozás díját. Szintén februárban a hatóság megteremtette a lehetőséget a vezetékes–mobil hívások díjainak csökkenté-



sére, amikor a tanács határozatában felszólította a vezető mobilszolgáltatókat, hogy a vezetékesszolgáltatók által már január 1-je óta alkalmazott új módszertan alapján számított díjaikra vonatkozó javaslatukat 2004. március 1-jéig nyújtsák be a tanácshoz jóváhagyásra.

Áprilisban már érzékelhető volt, hogy élénkül a távközlési piac, jelentős új szolgáltató jelent meg Magyarországon: a Tele2.

Májusban az NHH jelentősen csökkentette a vezetékes és az internetes nagykereskedelmi díjakat a vezetékesszolgáltatók összekapcsolási referenciaajánlataival kapcsolatos határozatai révén. Az új elektronikus hírközlési törvényben előírt egyeztetési folyamat eredményeként a nagykereskedelmi díjak már június elejétől csökkentek, ami a tanács várakozásai szerint a kiskereskedelmi telefon- és internettarifák mérséklődéséhez vezet.

Júniusban megszűnt egy korábbi „minőségrontó" határozat, ugyanis a műszaki paraméterek teljesítése esetén az internetprotokoll alapján nyújtott beszédcélú szolgáltatást (VoIP) a hagyományos vezetékestelefon-szolgáltatással immár egyenértékűnek ismeri el a hatóság. Korábban ez csökkentett minőségű szolgáltatásnak minősült, s ha a valóságban nem lett volna az, szándékosan rontani kellett egyes mutatókat (pl. késleltetés, csomagvesztés), ami indokolatlanul hátráltathatta a verseny minél teljesebb kialakulását.

Augusztusban az NHH radikálisan, átlagosan 58,5 százalékkal csökkentette a volt monopolszolgáltatók részleges hurokátengedési díjait, aminek hatására e szolgáltatás a korábbiaknál jobban elterjedhet. Új elemként megjelent az ún. helyi bitfolyam-hozzáférési szolgáltatás, amelynek célja a széles sávú internet nyújtásának megkönnyítése.

Szeptemberben az NHH tanácsa elvégezte a nyilvános telefonhálózaton a lakossági és nem lakossági felhasználóknak nyújtott hozzáférési, valamint helyi és belföldi, illetve nemzetközi hívások kiskereskedelmi piacainak elemzését, és közzétette ezzel kapcsolatos határozattervezeteit. A hozzáférések, vagyis az előfizetések piacán a tanács a jelentős piaci erővel bíró szolgáltatókra (JPE) kötelezettségként az „indokolatlanul magas díjak alkalmazásának tilalmát" rótta ki. Eszerint a JPE-nek minősülő szolgáltatóknak a kiskereskedelmi hozzáférési szolgáltatás árait úgy kell kialakítaniuk, hogy azok növekedése 2005-ben ne haladja meg a KSH által megállapított éves infláció mértékét. A tanács megállapította: a kiskereskedelmi hozzáférések piacán öt szolgáltató azonosítható, amely Magyarország meghatározott területén olyan gazdasági erőfölényes helyzetben van, ami lehetővé teszi számára, hogy tevékenységét a versenytársaktól és a fogyasztóktól nagymértékben függetlenül folytassa. Ezek gyakorlatilag a korábbi koncessziós társaságok, vagyis a Matáv, az Invitel, a Hungarotel, az Emitel, valamint a Monor Telefon Társaság. A közvetítőválasztási kötelezettség értelmében a kötelezett szolgáltató nem zárhatja ki, és nem korlátozhatja a közvetítőválasztást, s azt híváskezdeményezéssel történő közvetítőválasztás keretében, illetve hívásvégződtetéssel köteles biztosítani.

Eredmények és remények

A hivatalos kronológia után nézzük a tényleges eredményeket!

Az NHH legfrissebb adata szerint 2004. december végéig összesen 47 864 előfizető élt a számhordozás lehetőségével. A szolgáltatók – nyilvánvalóan a vesztesek – óvakodnak konkrét számokat elárulni, a fő nyertesnek mondható PanTel azonban büszkén regisztrálhatja, hogy a vándormadarak mintegy 70%-át (több mint 30 ezret) ő szerezte meg. (A mobilszolgáltatók közötti számhordozás nyertese a Vodafone lett.)

Szathmári Géza, a GTS-Datanet vezérigazgatója egy szakmai tanácskozáson azonban arra is rámutatott, hogy nemcsak az alternatív szolgáltatók és a kedvezőbb ajánlatért (tarifáért) szolgáltatót váltó előfizetők jártak jól, hanem azok az ügyfelek is, akik nem éltek ezzel a lehetőséggel, hiszen megjelentek a szolgáltatók ügyfélmegtartó kampányai, amelyek szintén előnyöket kínálhatnak a felhasználóknak. Szathmári, aki egyben az ATSZE (Alternatív Távközlési Szolgáltatók Egyesülete) elnöke is, elmondta, hogy a szolgáltatók tapasztalatai szerint az „elhordozott" számokon nőtt a forgalom. Bár a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók szerint a hordozott számok aránya elenyésző, az alternatív szolgáltatók továbbra is jó lehetőséget látnak a számhordozásban, hiszen még csak 1 év telt el a szolgáltatás bevezetése óta.

Az értékelés előjele valóban csak nézőpont kérdése. A 2,8 milliós táborral bíró Matáv jelentéktelennek mondhatja néhány tízezer előfizető elveszítését, de például a nyilvános telefonpiacon újnak számító PanTel friss ügyfeleinek száma eléri a Monortel teljes (63 ezres) ügyfélkörének felét.

Az új hírközlési törvény megjelenése óta – a PanTel szakértői szerint – három fontosabb szabályozásnak volt jelentős hatása a telefonszolgáltatások versenyére. A vezetékes összekapcsolási díjak csökkentése (2004. június 15.) következtében a szolgáltatók racionalizálni tudták költségeiket, így lejjebb mentek a belföldi vezetékes-hívásirányok díjai, s az előfizetők számára rendkívül kedvező, élénk verseny alakult ki.
A mobilvégződtetési díjak elvi csökkentése szintén kedvezően hatott a piacra, ám a jelenlegi árszint még mindig elmarad egy kiegyensúlyozott piac áraitól. Mivel a megállapított végződtetési díjak véglegesítése ügyében még jogi viták folynak, az alternatív szolgáltatók számára továbbra is bizonytalan a helyzet mind az aktuális, mind jövőbeni végződtetési díjak terén. Torzítja a piacot az a tény – mondják a PanTelnél –, hogy a vezetékesszolgáltatónak tízszer akkora díjat kell fizetnie a mobilhálózati hívásvégződtetésért, mint egy mobilszolgáltatónak a vezetékes hálózatban történő hívásvégződtetésért. A vezetékesszolgáltatóknak kétszer akkora percdíjat kell fizetniük, mint egy mobil-előfizetőnek.
A szabályozás bizonyos elemei az alternatív társaság szerint kifejezetten versenykorlátozóak, s még mindig a helyi szolgáltatóknak kedveznek. Példaként említik, hogy a közvetítő-előválasztási szolgáltatás keretében kizárólag ott teszi lehetővé a választott közvetítők számára a helyi hívásirány nyújtását, ahol az egyetemes szolgáltatóval létezik helyi összekapcsolásuk, annak ellenére, hogy a regionális összekapcsolásnál a szolgáltatók kifizetik az úgynevezett tranzitdíjat, ami egyértelműen fedezi a helyi szolgáltató többletköltségeit. Ahhoz, hogy az alternatívok a közvetítőválasztás helyi irányát országosan tudják biztosítani, 67 helyen kellene helyi összekapcsolást létrehozniuk, ami még a PanTel számára is több százmillió forintos beruházást jelentene. Ily módon a szolgáltatók gazdaságilag képtelenek minden primer körzetben élni

Tízéves az Emitel

Születésnapját ünnepli az Emitel: tíz éve annak, hogy izraeli–magyar vegyesvállalatként megkezdte távközlési szolgáltatását Bács-Kiskun megye déli részének 84 településén. Akkori 36 ezer előfizetőjéből több mint 8 ezren manuális telefonközpontokon keresztül csatlakoztak a hálózathoz.

Az Emitel pályaívét a hazai telefónia története határozta meg – idézte vissza a történteket a jubileum kapcsán *dr. Szecsődi Istvánné,* az Emitel vezérigazgató-helyettese. A fejlesztés, a cég hálózatának automatizálása 1995-ben indult el. Két év leforgása alatt szűnt meg az ügyfélvárólista, és 1999-re alakult ki a legmagasabb ügyfélszám (86 072). Ezt lassú csökkenés követte, napjainkban 77-79 000 előfizetőt szolgál ki a Matáv százszázalékos tulajdonában lévő vállalat.

Az esztendőnként lemondott 4-5 ezer vonal pótlása korántsem egyszerű feladat. Már csak azért sem, mert a mezőgazdaság dominanciájával jellemezhető, tanyavilággal, magas arányú munkanélküliséggel sújtott szolgáltatási területen az egy főre jutó nemzeti jövedelem alig éri el az 1 millió forintot (az országos átlag 1,4 millió, a dunántúli pedig 2,3 millió). Noha ezek az adatok visszafogott vásárlóerőt mutatnak, a cég mégis sikerrel teljesíti ADSL-értékesítési terveit. Jelenleg a 84 településből 79-en érhető el a gyors internet.

A társaság 1996 óta pozitív EBITDA-t, 1998-tól pedig nyereséges mérleget mutat föl. Dolgozóinak létszáma hosszú évek óta jelentősebb változás nélkül 300 körül mozog.

A cég igyekszik elébe menni a versenytársak benyomulásának. 2004-ben munkatársai sorra látogatták üzleti, intézményi ügyfeleit, jelezve, hogy a megbízásaikért folyó majdani vetélkedésben az Emitel részt kíván venni. Piaci szerepének és hatékonyságának növelésére új termékeket, tarifacsomagokat vezet be az Emitel, a lakossági ügyfelek megtartása érdekében pedig lemorzsolódásmenedzselő programot hozott létre.

ezzel a lehetőséggel. Ez pedig végső soron nemcsak az alternatív szolgáltatókat érinti hátrányosan, hanem az előfizetőket is, akik nem tudják mindenütt az olcsóbb helyi hívást választani.

Versenyplatformok

Hogy mi hol olcsóbb, s egyáltalán mi található a piacon, arról táblázatunk ad tájékoztató jellegű képet. A kínálat természetesen sokkal színesebb, az összeállításba nem fért bele minden szolgáltató összes díjcsomagja – ezek között olykor egyébként is reménytelen az eligazodás. Épp ezért a jellemző információkat emeltük ki. Az adatok nem minden esetben hasonlíthatók össze, nem vehettünk figyelembe minden akciót, sajátosságot, az egyéni és üzleti ajánlatok közötti különbségeket, a saját hálózaton belüli hívások kedvezményeit, a hűségnyilatkozatokat stb. Az mindenesetre tükröződik, hogy az alternatív technológiájú szolgáltatók (kábeloperátorok, ISP-k) kínálata nemcsak versenyképes, hanem sokszor kifejezetten kedvező – már ahol elérhető.

A versengéshez többféle platform is a szereplők rendelkezésére áll. Annak, hogy egy új társaság jobb ajánlatával elcsábíthassa a régi szolgáltató előfizetőjét, speciális műszaki feltételei vannak. Az például nehezen képzelhető el, hogy a Monortel Miskolcon szerezzen új ügyfelet. Ezzel szemben a Matáv akár azt is megteheti, hogy mondjuk Szegeden „alternatív" hálózatot épít, és fizikailag is leválasztja új felhasználóját az ott honos Invitelről. De erre sincs feltétlenül szükség, hiszen – és az egyensúly kedvéért nézzünk fordított példát – egy fővárosi ügyfelet úgy is magához kapcsolhat az Invitel, ha a Matávtól a helyi hurok átengedéséről szóló törvényi előírás alapján bérli az utolsó vonalszakaszt. Mindezek a lehetőségek a számhordozással kombinálva vonzó lehetőségeket teremtenek.

De néha még ezekre sincs szükség, hiszen az előfizető úgy választhat az új ajánlatokból, hogy közben változatlanul a régi szolgáltató ügyfele marad. Erre szolgál a hívásonkénti közvetítőválasztás (amikor a hívások előtt az új társaság négyjegyű előhívószámát kell tárcsázni, ha akkor éppen azt szeretné igénybe venni) vagy a közvetítő-előválasztás (ha az ügyfél már eldöntötte, hogy minden hívását az új szolgáltatóra bízza, s ilyenkor a központban már eleve beprogramozzák az előhívószámot, amely átirányítja a kapcsolást az új társasághoz). A Tele2 például nem épített ki Magyarországon saját hálózatot, a Matáv és a Monortel szabad kapacitásaiból vásárol. Kevés alkalmazottat (10 fő) foglalkoztat, ezzel is csökkentve költségeit.

A kezdeti mobil, nemzetközi, belföldi távolsági és helyközi II-es hívásirányban indított szolgáltatásai után 2004 októberétől egyes körzeteiben már helyi hívást is kínál a cég. A Tele2 is előhívószámos szolgáltatást nyújt, s ez gyakorlatilag havonta két számlát jelent. A régi szolgáltató állítja ki az előfizetési számlát, és tartalmazza az általa kapcsolt hívások díját, míg egy másik számlát küld az új társaság a rajta keresztül lebonyolított forgalomról. Vagyis hagyományos értelemben nem lehet végleg a Tele2-höz kerülni.

Ha egy felhasználó olyan hirdetéssel találkozik, hogy új szolgáltatójánál nincs aktiválási díj, nincs havi előfizetési díj, nincs hűségnyilatkozat, nincs minimálisan megkövetelt havi forgalom, akkor gondoljon arra, hogy ezt egy másik számlán másnak fizeti meg.

Klasszikus verseny igazból a zöldmezős beruházásokért folyhat, hiszen – a vezetékes vonalak apadó száma ellenére – mindig vannak új igénylők a folyamatosan épülő üzleti negyedekben, bevásárlóközpontokban, lakóparkokban. Ma már egyáltalán nem a Matáv előjoga, hogy Budapesten kihúzza a vonalat az új házakhoz. Az 1-es körzetszámon belül immár saját számmezővel gazdálkodhat például a PanTel vagy a GTS-Datanet is.

Egy másik, technológiájában is eltérő, különálló platformot nyújt a kábeltelevíziós hálózat. A legjelentősebb szolgáltató ezen a területen a UPC, amelynek nem kell más koncessziós telefontársaságokkal alkudoznia az előfizetői vonalak használatáért, hiszen saját koaxiális kábelei a tévéműsorok „sugárzása" mellett internetezésre, IP-technológiával pedig telefonálásra is alkalmassá tehetők. A UPC tavaly ősszel a fővárosban kezdte meg telefonszolgáltatását, és idei tervei között szerepel, hogy vidéken is elindítsa, azokban a városokban, ahol már kínál internetszolgáltatást.

Íme, a konvergencia újabb jele, és bizonyosak lehetünk abban is, hogy a jövőben még többet hallunk majd a hang- és internetszolgáltatások integrációjáról.

A magyarországi telefonpiac kínálata

Szolgáltató neve	Szolgáltatási terület	Díjcsomag	Belépési díj (bruttó Ft)	Havidíj (bruttó Ft)	Kapcsolási díj (bruttó Ft/hívás)		Forgalmi díjak (bruttó Ft/perc)		
							Helyi		Helyközi I
					Csúcs	Kedvezményes	Csúcs	Kedvezményes	Csúcs
Matáv	Országos	Bázis Plusz	Listaár: 33 750, akciók folyamatosan	3 390	4	4	11,1	5,55	11,1
		Felező (havidíj fele lebeszélhető)		3 210	0	0	20	12	20
		Csevegő		3 390	4	4	11,1	5,55	11,1
		Ritmus Standard		3 210	3,125	3,125	8,75	5,55	8,75
		Üzleti Felező	Listaár: 75 000	5 000	0	0	10	10	10
		V8 vállalkozói		4 375	0	0	8	8	8
Invitel	Országos	Váltószám Üzleti	0	10 000 Ft vállalt forgalom	0	0	8,25	5,5	8,25
		Váltószám Üzleti-Nemzetközi	0	10 000 Ft vállalt forgalom	0	0	8,25	5,5	8,25
		Váltószám Egyéni	0	–	0	0	10,6	6	10,6
		Váltószám Egyéni-Nemzetközi	Listaár: 10 000 Akciós belépési díj: 3 000	–	0	0	10,6	6	10,6
		Váltószám Mini	0	–	0	0	22	9,9	22
	24-es, 25-ös, 27-es, 28-as, 33-as, 57-es, 62-es, 63-as, 88-as körzet	Prémium Üzleti	0	5 612,50	0	0	8,75	8,75	8,75
		Alaphang	Listaár: 20 000 Akciós: 5 000	3 135	7,5	5	15,25	6,25	20,5
		Prémium	0	3 135	0	0	18	6	23
		Trió	Listaár: 20 000 Akciós: 5 000	4 190	5	5	12,5	4,25	18,75
Emitel	Bács-Kiskun megye 77-es, 78-as, 79-es primer körzete	Lebeszélhető 50 (egyetemes, egyéni)	Listaár: 18 750	2 875	0	0	30	15	30
		Start (egyetemes, üzleti)		4 500	7,5	5	15,23	5,46	18,75
		Tárgyaló		5 750 (lebeszélhető: 2 875)	0	0	14	14	17
		Horizont Plusz		4 500+1 250	2,5	2,5	12,75	5,23	18
Hungarotel	66/68-as, 32-es, 89-es, 95-ös primer körzet	Alap	Egyéni: 25 000, üzleti: 68 750	4 500	0	0	17,75	8	20,88
Monortel	Monori (29-es) primer körzet	Normál	Egyéni: 25 000, üzleti: 68 750	2 500	7,5	7,5	11,75	5,25	21
		Szomszéd	25 000	5 200	7,5	7,5	0	0	0
eTel	Országos	Vitamin díjcsomagok	0	Forgalom: 0 – 80 000	0	0	7,5-8	7,5-8	7,5-8
GTS-Datanet	Országos	Dataphone Pulzus 150	0	Vállalt forgalom: 75 000	0	0	8	5,7	8
		Dataphone Pulzus 100	0	Vállalt forgalom: 37 500			8,6	6	8,6
		Dataphone Pulzus 50	0	Vállalt forgalom: 0	0	0	9,3	6,4	9,3
		Dataphone Pulzus Balanced	0	Vállalt forgalom: 18 750	0	0	8,7	8,7	8,7
		Dataphone Comfort	125 000	100 000	2,5	2,5	8,125	4,875	8,125
PanTel	A Matáv és a Monortel területe	PanPhone CPS	0	Vállalt forgalom: 12 500	0	0	8,25	5,50	8,25
Tele2	A Matáv és a Monortel területe	Tele2 1502	0	0	4	4	10,5	4,9	10,5
		Kisvállalkozói csomag	0	0	2	2	8	8	8
TvNetWork	Budapest, Pest, Csongrád, Bács-Kiskun megye lefedett részei		10 000	1 700	0	0	8,5	4,3	
UPC	Budapest I., II., IV., VII., VIII., XI., XIII., XIV., XVII., XXI. kerülete	Normál	Jelenleg 0, listaár: 50 000	2 500	0	0	8,88	4,44	18

	Helyközi II		Belföldi III		1. Mobilirány (T-Mobile)		2. Mobilirány (Pannon GSM)		3. Mobilirány (Vodafone)		Nemzetközi		Megjegyzés
Kedvez-mények	Csúcs	Kedvez-mények	Csúcs	Kedvez-mények	Csúcs	Kedvez-mények	Csúcs	Kedvez-mények	Csúcs	Kedvez-mények	Német-ország (1)	USA (2)	
5,55	22,5	11,25	30	15	69,175	46,675	75	47,5	76,25	56,25	56,25	67,5	További akciók, csomagok, kedvezmények
12	20	12	20	12	69,175	46,675	75	47,5	76,25	56,25	56,25	67,5	
5,55	22,5	11,25	30	15	69,175	46,675	75	47,5	76,25	56,25	56,25	67,5	
5,55	16,25	11,25	22,5	15	69,175	46,675	75	47,5	76,25	56,25	48,75	56,25	
10	15	15	20	20	65	47,5	67,5	50	70	52,5	45	55	
8	16	16	16	16	65	40	65	40	65	40	40	50	
5,5	20	11,25	20	11,25	68,75	47,5	68,75	47,5	68,75	47,5	56,25	62,5	
5,5	20	11,25	20	11,25	68,75	47,5	68,75	47,5	68,75	47,5	32,5	37,5	
6	25	11,25	25	11,25	72,5	43,75	72,5	43,75	72,5	43,75	62,5	62,5	
6	25	11,25	25	11,25	72,5	43,75	72,5	43,75	72,5	43,75	32,5	37,5	
9,9	70	40	70	40	80	60	80	60	80	60	62,5	62,5	
8,75	15	15	18,75	18,75	68,75	68,75	68,75	68,75	68,75	68,75	62,5	68,75	További kedvezményekkel a percdíjak 20-30-50%-kal csökkenthetők
10	31,5	12,5	31,5	15,75	98,75	66,25	104,75	67	106	76,25	85	91,25	További akciók, csomagok, kedvezmények
10	33	12	33	15	69	46	69	46	69	46	85	91,25	
7,25	27,75	11,5	29,5	14,25	94,75	63,25	97	66,75	101	66,75	85	91,25	
15	N. a.	N. a.	30	15	95	65	95	65	95	65	75	85	További kedvezményes megoldások (virtuális magánhálózat, minimum vállalt forgalom)
10	N. a.	N. a.	31,25	16,25	69,19	46,69	75	47,5	76,25	56,25	75	85	
17	N. a.	N. a.	30	30	75	50	75	50	75	50	75	85	
12	N. a.	N. a.	24	15	69,19	46,69	75	47,5	76,25	56,25	62,5	70	
8	N. a.	N. a.	35,88	14,38	98,1	64,4	107,5	65,03	109,4	76,28	92,5	96,35	További árkompenzációk, csomagok
13,5	24,75	14,25	30	15	64,81	44,19	69,81	44,81	76,25	46,25	75	75	További csomagok, kedvezmények
0	24,75	14,25	30	15	64,81	44,19	69,81	44,81	76,25	46,25	75	75	
7,5-8	14,4-19,4	14,4-19,4	14,4-19,4	14,4-19,4	56,9-66,25	56,9-66,25	57,5-66,9	57,5-66,10	61,25-69,37	61,25-69,38	34-41,5	34–41,6	További nemzetközi kedvezmények, egyedi megoldások
5,7	15	9	15	9	59	36,5	64,8	37,3	67,5	47,5	34,8	34,8	
6	16,2	9,7	16,2	9,7	61,5	39	67,3	39,8	70	50	37,3	37,3	
6,4	17,5	10,5	17,5	10,5	64	41,5	69,8	42,3	72,5	52,5	39,8	39,8	
8,7	13,7	13,7	13,7	13,7	66,2	66,2	66,2	66,2	66,2	66,2	37,3	37,3	
4,875	16,75	10	16,75	10	56,5	34	62,375	34,875	65	45	34,875	34,875	
5,50	14,87	9,00	14,87	9,00	58,75	58,75	63,75	63,75	65,00	65,00	41,25	41,25	További nemzetközi kedvezmények, akciók, csomagok, egyéb kedvezmények
4,9	18	9,9	18	9,9	69	39	69	39	69	42	35	45	
8	15	15	15	15	65	65	65	65	65	65	30	40	
			17	9,5	67,5	42,5	67,5	42,5	57,5	42,5	19	19	
9,9	18	9,9	18	9,9	68,75	47,5	68,75	47,5	68,75	47,5	30	30	Helyi, hálózaton belüli hívások díjmentesek, további kedvezmények

Tender után, start előtt

Helyzetjelentés a 3. generációs mobilpiacról

A szolgáltatói ígéretek és a hatósági előírások alapján elmondható, hogy idén megindul Magyarországon a harmadik generációs mobilszolgáltatás. Ugyanakkor még korai szabadjára engedni fantáziánkat, mert ez a 3G korántsem nyújtja azt, ami a technológiában rejlik. Egyrészt azért, mert a hazai bevezetés egyelőre Budapest belső kerületeire korlátozódik, másrészt mert ma még kevés a 3G-t jól ismerő készülék, harmadrészt pedig, mert még a gyártók és a szolgáltatók sem tudják igazán, hogy – túl az olyan közismert és gyakran hangoztatott funkciókon, mint a videotelefon és az internet – mit is kellene tudnia egy UMTS-készüléknek.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Ha a nyolcmillió hazai mobilos továbbra is csak beszélgetni, WAP-ozni, SMS-t vagy MMS-t küldeni akar a készülékén, fölösleges 3G-re váltania, mert a GSM-rendszerben mindezt kiváló minőséggel megteheti. Sőt annak továbbfejlesztett, 2,5 generációs változatával, a GPRS és az EDGE technológiával már az internetezés módja is a széles sáv felé közelít az elérhető 100 kbps-os sebességgel. Ám – *Neumann János* szavaival élve – a fejlődés ellen nincs gyógymód, s az UMTS is megmutatja majd a maga előnyeit. Csak ki kell várni.

A harmadik generációs mobilszolgáltatásra kiírt pályázatnak azonban két nyertese máris van. Az egyik az Ericsson, ugyanis az első körben őt bízta meg két mobilszolgáltató, a T-Mobile és a Pannon GSM az új rendszer kiépítésével.

A másik a magyar állam, amely legkevesebb nettó 52,5 milliárd forintos bevételt könyvelhet majd el az UMTS-licencek értékesítéséből.

Értékes frekvenciablokkok

A 15 évre szóló frekvenciahasználati jogosultságért a Pannon GSM Távközlési Rt. nettó 19 milliárd, a T-Mobile Magyarország Rt. pedig nettó 17 milliárd forintot fizet. A Vodafone az árbevétel-arányos fizetési opció után legkevesebb 16,5 milliárd forinttal gazdagítja az államkasszát.

Az első tételt, az egyenként 5,5 milliárd forintot még 2004-ben befizették a cégek, a fennmaradó összeget pedig a Pannon GSM és a T-Mobile három részletben, 3 évben belül teljesíti. A Vodafone a tavalyi 5,5 milliárd forint után 2005-ben további nettó 2,5 milliárdot fizet, majd a hátralévő években – 2006 és 2019 között – az UMTS-szolgáltatásból származó árbevételének 0,3 százalékát, azzal a garanciával, hogy amennyiben ez az összeg mégsem érné el a 8,5 milliárd forintot, akkor a különbséget is megfizeti. A Vodafone ugyanakkor azt is vállalta, hogy az UMTS-árbevétel 0,3 százalékából származó licencdíjrésznek ne legyen meghatározott felső határa. Vagyis – ahogy *Vitai Attila,* a Vodafone vezérigazgatója kommentálta a mindkét konkurensnél három héttel tovább tartó alku eredményét – az UMTS-szolgáltatás sikere esetén ez az összeg akár néhány milliárd forinttal nagyobb is lehet.

A Pannon GSM-nél a végeredményt úgy értékelik, hogy a tenderen kiírt három licenc közül ők nyerték el a legértékesebbet. Összegét tekintve ez egyértelműen így van, hiszen a legtöbbet fizették, de tartalmában is igaz, hiszen a mindhárom társaságnál azonos mértékű frekvenciasávot tartalmazó blokk mellett a Pannon GSM egy kiegészítő DCS (1800 MHz-es), 74 csatornát tartalmazó frekvenciacsomaghoz is hozzájutott (ezt „G" blokknak nevezi a hatóság).

Az egyes társaságok a következő frekvenciák használatára szereztek jogosultságot a következő 15 évre (ami további 7,5 évvel meghosszabbítható):

		2x15 MHz frekvencia-osztásos, duplex frekvenciablokk (FDD)	1x5 MHz időosztásos, duplex frekvenciablokk (TDD)	DCS 1800 („G" blokk)
Pannon GSM	„C" frekvencia-blokk	1950–1965/ 2140–2155 MHz	1905–1910 MHz	1740,1–1743,1/ 1835,1–1838,1 MHz 1773,1–1784,9/ 1868,1–1879,9 MHz
T-Mobile	„A" frekvencia-blokk	1920–1935/ 2110–2125 MHz	1915–1920 MHz	
Vodafone	„B" frekvencia-blokk	1935–1950/ 2125–2140 MHz	1910–1915 MHz	

Mikor és hol startol az UMTS?

A harmadik generációs mobilszolgáltatás hazai indulását több tényező is befolyásolhatja. Hatósági előírások, szolgáltatói ígéretek és független előrejelzések egyaránt léteznek. A Nemzeti Hírközlési Hatóság decemberben hozott határozatai egyértelműen fogalmaznak. Eszerint két frekvenciablokk tulajdonosa, a T-Mobile Magyarország („A" blokk) és a Vodafone Magyarország („B" blokk) a frekvenciahasználati jogosultságról szóló határozat jogerőre emelkedésétől számított 12 hónapon belül köteles megkezdeni az IMT2000/UMTS rendszerű kereskedelmi mobilszolgáltatást. A hatóság a minimális föld-

rajzi ellátottsági körzetet is meghatározza, így a két társaság egy éven belül legalább Budapesten a Róbert Károly körút, a Hungária körút, a Könyves Kálmán körút, a Lágymányosi híd, a Dombóvári út, a Sárbogárdi út, a Karolina út, a Villányi út, a Budaörsi út, az Alkotás utca, a Krisztina körút, a Vérmező út, a Margit körút, a Duna vonala és az Árpád híd által határolt terület lefedését köteles biztosítani.

A „C" frekvenciablokkot elnyert Pannon GSM számára nem írt elő lefedettségi és szolgáltatásindítási határidőt a hatóság, ám mivel a jogosultságért összesen nettó 19 milliárd forintot fizet a szolgáltató, bizonyosra vehető, hogy nem fog késlekedni a versenyben.

A fentiek alapján a hatóság reálisan azzal számol, hogy 2006-ban elindulhat Magyarországon a harmadik generációs mobiltelefon-szolgáltatás. A mobiloperátorok optimista előrejelzéseiben az óvatosság hangjai is felfedezhetők. A Pannon GSM például konkrét próbál lenni, hiszen az eredményhirdetést követően azt nyilatkozta, hogy 2005-ben kezdi meg a különböző széles sávú szolgáltatások bevezetését. Ugyanakkor, mivel számára nincsenek kötelezettségek, a nyilatkozat így folytatódik: „a Pannon GSM a piaci igényeknek, a felhasználók követelményeinek megfelelő ütemben vezeti be az új szolgáltatásokat".

Január közepén bejelentették, hogy az Ericsson építi meg a társaság 3G-hálózatának első szakaszát, s az ígéret szerint a cégek együttműködésének eredményeképpen Budapesten az év második felében, az ország más területein pedig az év végén, a jövő év elején élvezhetik az új szolgáltatás előnyeit. De hogy hányan, azt nehéz megbecsülni, sőt mérni sem lesz könnyű. *Ove Fredheim,* a Pannon GSM vezérigazgatója ugyanis azt vallja, hogy az előfizetők számánál fontosabb, hogy a felhasználók elégedettek legyenek azzal a szolgáltatással, amit a második generációs GSM- és az új UMTS-rendszer együttesen nyújt. A sebességbeli különbségből adódón nyilvánvalóan lesznek olyan megoldások, amelyek csak a harmadik generációs rendszerben érhetők el. Ezek használóinak száma a vezérigazgató szerint 2006 nyaráig néhány tízezerre futhat fel.

A rendszerek képességéről hasonló véleményt fogalmazott meg *Staffan Pearson,* az Ericsson Magyarország vezérigazgatója. Szakembereik – mint mondta – világszerte nagy

2004 még nem a 3G éve volt

A mobilpiac fejlődésére gyakran a készülékeladási adatokból következtetnek. Az ARC Group által készített elemzés a harmadik generációs telefonok várható eladási mutatóit jósolta meg. Az egyesült királyságbeli konzultációs cég 2004-es előrejelzése szerint a készülékeladásoknak mindössze 4 százalékát teszik ki a 3G-s mobiltelefonok, ami – leszámítva a csúcstechnológiás szerkezetek iránt az átlagosnál nagyobb érdeklődést mutató Japánt és Koreát – gyengének mondható. A cég hosszú távú előrejelzése szerint a világ többi részén csak 2006-ban várható az igények növekedése, ami csupán 2009-re éri el a 30 százalékos penetrációt az észak-amerikai és európai mobilhasználók körében. A konzultációs cég elemzői a szokásos tényezőket jelölik meg a lassú terjedés okaiként: a felhasználók igényeihez szabott megfelelő tartalom hiánya, valamint a rosszul megválasztott, technológiaközpontú marketingstratégia.

Ezek a felemelkedőben lévő 3G-piacok jól tennék, ha tanulnának a két fejlett ázsiai országtól. Japánban például éves összehasonlításban 150 százalékos a növekedés a harmadik generációs készülékek piacán. Az idén eladott 17,6 millió 3G-s mobil az összes eladott készülék 17 százalékát teszi ki. Az ARC Group 2009-re ezt az arányt 90 százalékosra becsüli az ázsiai szigetországban.

Koreában a kiépített CDMA 1x EV-DO hálózatnak köszönhetően 117 százalékos növekedés figyelhető meg, amivel év végére 55 százalékos penetrációt mondhatnak magukénak. 2009-ben ők is elérik a 90 százalékot.

erőfeszítéseket tesznek azért, hogy a 2G, a 2,5 G (a GPRS és az EDGE), illetve a harmadig G-t képviselő UMTS technológia egységes rendszert alkosson.

A gyakorlatban ez azt jelenti – és ezt már *Sugár András,* a T-Mobile Magyarország vezérigazgatója jelentette ki –, hogy a felhasználó adott esetben nem is tudja, éppen melyik technológiát használja. A készülék automatikusan megkeresi azt a hálózatot, amelyiken a legjobb a vétel, s ahhoz csatlakozik, de ha közben a helyváltoztatás miatt (hiszen éppen ez a mobilitás lényege) kiér annak hatósugarából, vagy jobb rendszert talál, automatikusan átvált az új hálózatra, anélkül, hogy a beszélgetés megszakadna. (Tegyük hozzá: a beszélgetésnél ez könnyen elképzelhető, de ha egy 300 kbps sebességű alkalmazásnál elhagyjuk az UMTS-sel lefedett körzetet, hiába veszi át a GSM a hívást, nem lesz képes az eredeti sebességű funkcióra, például a nagy sebességű mobilinternetre.)

A T-Mobile Magyarország első kommentárjában is érdemes megfigyelni a fogalmazás finomságát és a hangsúlyokat. A társaságnál a decemberi eredményhirdetés után ekképp fogalmazták meg terveiket: „Megfelelő lefedettséggel, a GSM-nél megszokott minőségben, kellő készülékválaszték mellett, a szükséges jogosultságok birtokában a legnagyobb hazai mobilcég az UMTS-t a jövő év (2005) során, kezdetben Budapest belvárosában, kereskedelmi szolgáltatásként nyújtja majd ügyfeleinek." A kiadott nyilatkozat tovább egyértelműsítette a szándékot: a társaság az UMTS kereskedelmi szolgáltatását 2005-ben (vagyis az előírt határidőnél hamarabb) akkor kezdi meg, ha megfelelő lefedettség mellett a GSM-nél megismert minőség garantálható, s emellett kellő számban és választékban rendelkezésre állnak az UMTS-készülékek. Az UMTS elhamarkodott magyarországi bevezetése – teszik még hozzá – a Nyugat-Európa számos országában tapasztalható csalódottsághoz vezethet, amit célszerű elkerülni.

Sugár András bevallotta – vagy inkább csak tényként leszögezte –, hogy a felhasználók ma még egyáltalán nem dörömbölnek az ajtón a harmadik generációs mobilszolgáltatásokért, így a fejlesztési ütemet inkább a hatósági elvárások (a korábban már említett lefedettségi előírások) határozzák meg – és természetesen a versenytársak lépései.

A T-Mobile vezetője szintén felhívta arra a figyelmet, hogy ne számítsunk az új technológia gyors elterjedésére. Példaként említette – s erre a mobilellátottság mai szintjén alig emlékszünk –, hogy a GSM indulása után egy évvel még csak százezer előfizetőjük volt, és öt év elteltével érték el az ötszázezret. Pedig akkor ez teljesen új és hiánypótló megoldásnak számított a kommunikációban. Ma a GSM tökéletesen és teljes lefedettséggel működik, így helyette vagy mellette egy új technológia meghonosítása még nehezebb lesz.

Független piacelemzők három lényeges szempontra és várható jelenségre hívják fel a figyelmet. Először is: a 3G gyors és teljes körű bevezetése nagyon költséges, ezért kockázatos, tehát felhasználóként aligha számolhatunk vele. Másodszor: a kötelezettségeket az érintett két társaság bizonyosan teljesíti, sőt várhatóan a Pannon GSM sem marad le versenytársaitól. Végül harmadszor: az idei év során a verseny kis lépésekben fog megkezdődni, amelyeknél a hangzatos, de igazi versenyelőnyt nem feltétlenül eredményező bejelentések dominálnak majd. Felkészülhetünk az első bázisállomás, az első teszthívás, az első előfizető, az első budapesti, az első vidéki és az első külföldi kapcsolatteremtés bejelentésére, s valószínűleg mindhárom társaságnak jut valami az „elsőségekből".

Hazai 3G-krónika

Rekordidő, gyakorlatilag négy rövid hónap alatt – a 2004. augusztus 31-ei kiírástól a decemberi eredményhirdetésig – sikerült lebonyolítani Magyarországon a harmadik generációs mobilszolgáltatásra vonatkozó pályázatot. Igaz, az előzmények messzebbre nyúlnak vissza, hiszen már a 2003. évi elektronikus hírközlési törvény is rendelkezik a szolgáltatás beindításának előkészítéséről, a frekvenciahasználati jogosultság elnyerését célzó eljárás meghirdetéséről.

Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium 2004 elején kialakította távközlés-politikai álláspontját, és ennek alapján – mivel a teljes folyamat menedzselését a törvény a Nemzeti Hírközlési Hatóság feladatkörébe utalta – az NHH 2004 áprilisában elindította az előkészítő munkálatokat. A miniszteri rendelettervezet tartalmazza a megszerezhető frekvenciahasználati jogosultságok számát, a frekvenciahasználati jog átruházásának szabályait, valamint a versenyélénkítés érdekében hozott rendelkezéseket a sávhasználat frekvenciagazdálkodási követelményeire és feltételeire. A jogosultság elnyerése pályázat útján történik.

A továbbiakban tekintsük át krónikaszerűen a fejleményeket:

2004. április 23-án az NHH tanácsadó kiválasztását célzó közbeszerzési eljárást hirdetett meg a kiírás előkészítésének és a 3G-szolgáltatások mielőbbi bevezetésének szakértői támogatására.

2004. július 20-án – a pályázati kiírási folyamat részeként, a pályázati dokumentáció összeállításával párhuzamosan – az NHH tanácsa nyilvános meghallgatást tartott a harmadik generációs mobil rádió-távközlési rendszer magyarországi bevezetéséről.

2004. augusztus 31-én a Nemzeti Hírközlési Hatóság pályázatot hirdetett a harmadik generációs mobilkommunikációs szolgáltatás nyújtására felhasználható rádiófrekvencia-sávok használati jogosultságára.

Miért nincs új mobilszolgáltató?

A jelenlegi három GSM-operátor immár egyértelműen jogosultságot szerzett az UMTS-szolgáltatásra, s mivel ennek a hírnek még csak most kezdődik az „utóélete", talán érthető, hogy kevesebb szó esik arról, miért nincs (egyelőre) új szereplője a mobilpiacnak.

Az UMTS közismert előnyei mellett létezik még egy szempont, amelyet elsősorban az adott ország kormányai vesznek figyelembe: a verseny további élénkítése a mobilpiacon. Ezt is szem előtt tartva az EU-tagállamok döntő többségében n+1 engedély kiadása mellett döntöttek, vagyis a korábbi GSM-szolgáltatók mellett egy új szereplő kapott lehetőséget. Az európai országok többségében így 4-5 szolgáltatós UMTS-piac alakult ki (sőt vannak 6 szereplős piacok is).

Magyarországon a tender kiírása előtt egyes szakmai körök még a mellett érveltek, hogy a piac mérete és a jelenlegi ellátottság nem indokolja újabb szolgáltató belépését, de a szabályozó a tenderkiírásban az új szereplőknek is meghirdetett egy frekvenciablokkot.

Végül – legalábbis egyelőre – a kétkedőknek lett igazuk: a hírközlési hatóság az új belépőknek fenntartott „D" blokk pályázatát eredménytelennek nyilvánította, miután a jelentkezőket nem tudta nyilvántartásba venni. Pedig a harmadik generációs mobil rádió-távközlési szolgáltatáshoz kapcsolódó frekvenciahasználati jogosultságra az eredeti határidőig, 2004. november 2-áig két cég is beadta pályázatát. A svéd Tele2 2004-ben megnyitott magyarországi érdekeltségén keresztül, míg a TDC dán távközlési vállalat leányvállalatán, a HTCC-n keresztül (Pilistáv Távközlési, Építő és Szolgáltató Kft.) jelentkezett. A Nemzeti Hírközlési Hatóság november 15-én mindkét pályázót hiánypótlásra szólította fel, amit ahhoz, hogy érvényes legyen, 15 napon belül kellett benyújtani.

A Tele2 Magyarország Kft. a határnapon, november 29-én mindössze a határidő meghosszabbítását kérte, amit a hatóság elutasított, a pályázó pedig nem tett további jognyilatkozatot.

A Pilistáv határidőre beadott hiánypótlásával kapcsolatban

2004. szeptember 30-án pre-bid (ajánlatok benyújtása előtti) konzultációt tartottak a szolgáltatási tenderre pályázók számára. Eddig az időpontig 10 cég vásárolta meg a pályázat dokumentációját.

2004. november 2-án, az UMTS-tender pályázatainak beadási határidejéig a felhasználható rádiófrekvencia-sávok használati jogosultságára 5 szolgáltató összesen 11 pályázatot adott be. A három magyarországi GSM-szolgáltató egyaránt pályázott mindhárom fenntartott blokkra. Az új piacra lépők számára megnyitott negyedik blokkra a TDC dán távközlési vállalat leányvállalatán, a HTCC-n keresztül, valamint a svéd Tele2 2004-ben megnyitott magyarországi érdekeltségén keresztül adott be pályázatot.

2004. november 10-én az NHH a korábbi három GSM-szolgáltatót (a Pannon GSM-et, a T-Mobile-t és a Vodafone-t) nyilvántartása vette mindhárom frekvenciablokkra.

2004. november 15-én az NHH tárgyalt a három pályázóval.

2004. november 18-án a pályázók érvényes viszontajánlatot tettek.

2004. november 25-én az NHH újból tárgyalt a három pályázóval.

2004. december 2-án a pályázók újabb érvényes viszontajánlatot tettek.

2004. december 6-án már csak a Vodafone-nal tárgyalt tovább az NHH.

2004. december 7-én az NHH nyilvánosságra hozta első döntését: a Pannon GSM megkapta a „C" frekvenciablokkot, valamint egy kiegészítő „G" blokkot a DCS sávban, a T-Mobile pedig elnyerte az „A" frekvenciablokkot. Az új belépőknek fenntartott „D" blokk pályázatát a hatóság eredménytelennek nyilvánította.

2004. december 7-én a Vodafone ismét érvényes ajánlatot tett.

2004. december 16-án az NHH újból tárgyalt a Vodafone-nal.

2004. december 20-án a Vodafone beadta utolsó ajánlatát.

2004. december 22-én az NHH a Vodafone-nak ítélte a „B" frekvenciablokkot.

további problémát talált az NHH. A csatolt bankgaranciáról ugyanis azt állapította meg, hogy annak hatályba lépését a pénzintézet felfüggesztő határozattól teszi függővé, amely szerint hatályba lépése a kiállító bank által az NHH számára 2004. december 17-éig átadandó további írásos nyilatkozatot igényel. Ez a feltételes mód lényegesen eltér a kiírási feltételektől, a bankgarancia ily módon biztosítékként való felhasználásra alkalmatlan, vagyis a pályázat szempontjából érvénytelen.

Mivel összességében a hiánypótlási határidő mindkét jelentkező esetében eredménytelenül telt el, az NHH a pályázók nyilvántartásba vételét elutasította, vagyis gyakorlatilag az új szereplőnek szánt „D" blokk pályázata eredménytelen lett. Ez a frekvenciasáv tehát egyelőre talonba került, de nem véglegesen. Korábban volt róla szó, hogy ilyen esetben egy év múlva újból kiírják a pályázatot, de ma már ez az időpont korántsem biztos. Érvényes döntés még nincs, a szaktárca szerint a függőben lévő frekvenciatartományt az UMTS-szolgáltatás első tapasztalatai alapján valamikor később hirdetik meg.

Ország	Lakosság (millió)	UMTS-engedélyek száma	Mobil-előfizetők száma (millió)	Egy főre eső fajlagos GDP (PPS, 2001)	Népsűrűség (lakos/km²)
Magyarország	10,15	4	7,58	13,30	107,80
Ausztria	8,10	6	6,90	26,10	96,20
Belgium	10,40	3	7,50	25,00	339,30
Cseh Köztársaság	10,20	2	9,70	15,30	130,70
Görögország	11,00	3	8,40	15,70	83,70
Hollandia	16,20	5	11,90	26,50	478,00
Portugália	10,40	3	8,60	16,50	113,20
Svédország	8,90	4	8,10	24,80	21,80
Átlag	**9,48**	**2,89**	**7,63**	**18,13**	**152,30**

Tenderkommentárok

Bár új mobilszolgáltató egyelőre nem jelenik meg a hazai piacon, összességében mégis eredményesnek nyilvánítható a harmadik generációs mobilszolgáltatásra kiírt pályázat. A két menetben kihirdetett végeredményről különbözőképpen nyilatkoztak az érintett szakemberek. Érdekes összképet nyújt az ezekből gyűjtött alábbi válogatás.

„Az UMTS megjelenésével a hagyományos telefonvonalas, illetve a kábeltelevíziós hozzáférések mellett egy harmadik széles sávú internet-hozzáférést biztosító technológia honosodik majd meg Magyarországon. Az UMTS a hagyományos mobiltelefon-beszélgetések minőségének javítása mellett jelentősen növeli az adatátviteli sebességet, ezáltal a mobiltelefonon internet alapú multimédia-szolgáltatások is elérhetők lesznek" áll a Nemzeti Hírközlési Hatóság közleményében.

Ove Fredheim, a Pannon GSM vezérigazgatója kijelentette: „A széles sávú szolgáltatásokkal teljesítjük ki igazán mobilmegoldásaink körét: minden, ami hasznos, minden, ami szórakoztató, gyorsan, olcsón elérhető lesz bárhol a közönség számára. Új korszak kezdődik a magyar mobiltelefonálásban, és a Pannon GSM itt is élvonalbeli teljesítményt nyújt."

„Az új tartalomszolgáltatások megjelenése hosszabb távon hatással lesz a médiumokra és a médiafogyasztásra is" – prognosztizálta *Sugár András,* a T-Mobile Magyarország Rt. vezérigazgatója, és hozzátette: „a gyors mobilinternet, az élő videoközvetítések, a szórakoztató alkalmazások, a fájlcserélők és az újszerű kommunikációs formák várhatóan átalakítják a hétköznapokat. Jelentős területi lefedettséggel és garantált szolgáltatásminőséggel lehetővé válik a vezeték nélküli széles sávú internet és a belső hálózatok könnyű elérése. Az UMTS jelentősen felgyorsítja az információs társadalom magyarországi kialakulását."

Per Erik Hylland, a Telenor (a Pannon GSM tulajdonosa) magyarországi ügyvezető igazgatója hangsúlyozta: „Közép- és Kelet-Európa a világ egyik legfejlettebb mobilpiaccal rendelkező régiója. Hisszük, hogy a szektor további növekedéssel kecsegteti az operátorokat, és a harmadik generációs világ csak a kezdet: a mobilpiaci fejlődés az előttünk álló években sem fog lassulni."

Straub Elek, a Matáv elnök-vezérigazgatója kedvezően fogadta a Nemzeti Hírközlési Hatóság döntését és a T-Mobile Magyarország Rt. sikeres szereplését az UMTS-pályázaton. Ennek kapcsán elmondta: „A T-Mobile az ügyfelek és a tulajdonosok számára egyaránt még értékesebb megoldásokkal és szolgáltatásokkal léphet a piacra hamarosan, s az innováció terén betöltött vezető szerepének megfelelően új távlatokat nyit a mobilkommunikációban."

A Vodafone Magyarország Rt.-nek ugyan valamivel később, de végül sikerült megállapodnia az NHH-val. *Vitai Attila,* a harmadik mobiltársaság vezérigazgatója a következő szavakkal kommentálta az eredményt: „A megállapodás egyértelműen jelzi a Vodafone magyarországi elkötelezettségét, hiszen 2004-ben cégünk nemcsak az UMTS-licencet vásárolta meg, de az elkövetkező években mintegy 500 millió eurót szándékozik befektetni a hálózatépítésbe és a szolgáltatásfejlesztésbe." A Vodafone a licencért részben az UMTS-árbevétel mértékétől függően, de összesen legkevesebb 16,5 milliárd forintot fizet majd az engedély teljes időtartama alatt. Vitai azonban hangsúlyozta: „az UMTS-szolgáltatás sikere esetén ez az összeg akár néhány milliárd forinttal is magasabb lehet."

Élénkülő piac: interaktív tartalomszolgáltatás

Januárban bemutatkozott a sajtó képviselőinek az IKO-Matáv Média Holding. A holdinghoz tartozó egyes cégek jogelődjeikkel akár évtizedes múltat, tapasztalatot is fel tudnak vonultatni, ám a cég vezetői, tulajdonosai úgy vélték, most jött el az ideje annak, hogy hírt adjanak eredményeikről. A korábbi évekkel szemben a piac mára kiszélesedett: egyre nagyobb tömegek számára vált természetessé, hogy nyomógombos mobiltelefonjaikkal beavatkozhatnak bizonyos tévéadások menetébe, s az eszközök is egyre inkább univerzálissá válnak: egy mobilkészülék segítségével lassan nemcsak SMS-t küldhetünk szavazatunkkal a tévéstúdióba, hanem nézhetjük is az adást.

Az IKO-Matáv Média Holding egy televíziós producer és egy távközlési szolgáltató összefogásának eredményeképpen született, hogy együtt válaszoljon a média és a távközlés konvergenciájának kihívásaira. A 3,2 milliárd forint jegyzett tőkéjű társaság tulajdonosa 50–50 százalékos arányban az IKO Production Kft. és a Matáv Rt.

A holding 100 százalékos tulajdonában van az IKO New Media Kft. és az IKO Content and Rights Kft., valamint a Magyar RTL Televízió Rt. második legnagyobb részvényese 31 százalékos tulajdonrésszel. A tulajdoni arányokkal számolt árbevétel meghaladja a 11 milliárd forintot.

A holding tagjai 2004-ben az emelt díjas tartalomszolgáltatás piacán 30 százalékos részesedést értek el. Ez a piac a cégcsoport vezetőinek becslése szerint a tavalyi év folyamán 30 százalékkal, összesen mintegy 12 milliárd forintosra nőtt. A holding a mobilszolgáltatók 3G-rendszerre való áttérésétől és ennek révén az MMS (Multimedia Messaging Service) robbanásszerű terjedésétől várja piaci lehetőségeinek további bővülését.

A téma fontosságát és piaci szerepét talán érzékelteti, hogy a holding és a leányvállalatok vezetői szinte mind jelen voltak a sajtótájékoztatón. Az alapítókat *Rákosi Tamás,* az IKO-Matáv Média Holding vezérigazgatója, az IKO Csoport tulajdonosa, *Makai Bence,* az IKO-Matáv Média Holding igazgatóságának elnöke és *Armuth Klára,* a Matáv üzletiportfólió-igazgatója képviselte, emellett a lehetőségek, az interaktív szórakoztatás jelenének és jövőjének felvázolásában részt vett *Malcsiner Péter,* az IKO New Média ügyvezető igazgatója, *G. Németh György,* a T-Mobile Magyarország kommunikációs ügyvezető igazgatója és *Dirk Gerkens,* az RTL Klub vezérigazgatója.

A sajtótájékoztatón körvonalazták a holding célját, ami nem más, mint az interaktív tartalomszolgáltatói piac vezető cégcsoportjává válni. Ez mindkét alapító fél számára új szolgáltatási lehetőségeket és ezáltal dinamikus fejlődést eredményezhet. A holding feladata a távközlés és a média közötti összekötő kapocsként a piac gyorsítása, növelése, egyfajta katalizátorszerep betöltése. A holding független szolgáltató, a média és a távközlés piacán bármely szereplő számára biztosít interaktív megoldásokat, így ügyfelei a mobiltávközlés területén, az elektronikus, online és nyomtatott médiában egyaránt megtalálhatók. Jövőbeni üzleti lehetőségeit jól mutatja a holdinghoz tartozó IKO New Media fejlődési üteme, amely ma Magyarország egyik legdinamikusabban növekvő vállalata. 2004-ben több mint háromszorosára növelte forgalmát, amely a múlt évben meghaladta a 2 milliárd forintot.

A televíziózás és az interaktív tartalomszolgáltatások területén egyaránt piacvezető holding szolgáltatásaival a média, az üzleti élet szereplőit célozza meg, az SMS és MMS alapú szolgáltatások esetében különös tekintettel a fogyasztói termékek előállítóira – az úgynevezett FMCG (Fast Moving Consumer Goods) cégekre – és a kormányzati intézményekre.

Az IKO New Media értéknövelt interaktív távközlési és tartalomszolgáltatással, valamint mobil és IVR (Interactive Voice Response) alapú üzleti alkalmazások fejlesztésével foglalkozik, 7 éves szakértelemre építve. Az interaktív szolgáltatások által támogatott kvízjátékok, a tv- vagy rádióműsorokhoz kapcsolódó SMS-szavazások a szórakoztatás legújabb elemei. A cég emelt díjas termékei közé többek között operációs logók, mobilháttérképek (a mesefiguráktól az erotikus tartalmakig), képüzenetek, képernyővédők, játékok, csengőhangok és hangos üdvözletek tartoznak.

Hatékonyságmérés az online marketingben (I.)

„Ha nem tudja, hogy merre megy, nem számít, melyik úton fog elindulni”

Az internetes reklámok kapcsán ma alkalmazott hatékonyságmérést leginkább a stratégiai tervezés hiánya jellemzi. Emiatt gyakori, hogy a kampánytervezés fontos részfeladatai elmaradnak, például a modellezés és az utóértékelés.

DAMJANOVICH NEBOJSA

A stratégiai tervezés hiánya

A marketingkommunikációs tervezés (tehát a marketing és a PR egyaránt) minden nagyvállalat számára stratégiailag fontos feladat. Ha multinacionális cégről van szó, akkor a globális vagy régiós terveket felül kell vizsgálni a helyi viszonyok tükrében, ha pedig magyar közép-, illetve nagyvállalatról beszélünk, akkor leginkább a korábbi tervek és az új piaci viszonyok megismerése lehet segítségünkre.

Abban az esetben, ha a vállalat rendelkezik website-tal és netán online reklámbüdzsével, a marketingtervben többnyire szó esik erről is. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy ezekben a tervekben az internetmarketingnek, az internetkommunikációnak nagyon kis szerepet szánnak. Sokszor milliókat költenek online vagy hagyományos reklámra azért, hogy a website-ra vonzzák a látogatókat, akiktől azt várják, hogy rendeljék meg terméküket/szolgáltatásukat, töltsék ki kérdőíveiket, regisztrálják magukat különböző nyereményjátékokra, stb. Ellenben ezeket az akciókat szinte sohasem tervezik meg kellő részletességgel. Ez az oka, hogy a rendelkezésükre álló adatok alapján nem tudják pontosan kiértékelni az akciók sikerességét.

Itthon ritkaságnak számít, hogy egy nagyvállalat külső céget bíz meg online marketing (vagy kommunikációs) terv elkészítésével. A cégek általában csak a média- és a kreatívbüdzsét bízzák rá interaktív média- és kreatívügynökségekre, pedig a tervezési fázisban igen hasznos lenne legalább egy külső cég véleményét meghallgatni.

Kampánytervezési fázis (modellezés)

Az online reklámtervezésben (modellezésben) alapvető lépésnek számít a célok, az elérésükhöz szükséges eszközök és persze a célcsoportok meghatározása. Ennek mellőzését sok külföldi tanulmány egyenesen dilettantizmusnak nevezi. Sőt az új hullám az alulról építkező marketingben látja a jövőt az online marketing területén is. Több speciális médiaszoftver készült arra, hogy az interaktív médiatervezőknek segítsen a feladatok elvégzésében. A kampánytervezési fázis igen fontos, jószerivel kihagyhatatlan.

Az online reklámtervezés terén itthon kevés cég rendelkezik komoly, átfogó tapasztalatokkal. A fő ok talán a piac kis mérete, de nem biztos, hogy ez az egyetlen magyarázat. Léteznek olyan ügynökségek, amelyek megpróbálnak válaszolni a „Mi lenne, ha...?” kérdésre – még a kampány előtt. A modellezés fontosságáról nem lehet eleget beszélni. Először is a médiatervező feladata, hogy a tervet több szempontból megvizsgálja. Ha az összes eszközt és a formátumot (kreatívot) ellenőrizte, a végleges terveket (értsd: modelleket) bemutatja az ügyfélnek, és a leghatékonyabbat javasolja. Az ügyfélnek pedig előre kell tudnia, hogy melyik tervtől milyen eredményt várhat, és az milyen hatással lesz az ő internetes marketingtevékenységére.

Nagy fontossággal bírnak a médiatervezésben használt alapadatok és azok forrásai. Itt elsősorban a kampánytervekben szereplő website-ok látogatottsági adataira kell gondolni. Ezen a területen jelenleg két nagy cég végez auditálást, eltérő mérési módszerekkel, ami enyhén szólva megosztja a piacot. A kampány alatt a website-ok saját statisztikai rendszereiből származó adatok (legyen szó akár olyan webanalitikai szoftverekről, mint a WebHound, a WebTrends, a NetTracker vagy a HitBox) szinte mindig eltérnek az ügynökség adataitól, mert annak adserverei mindig másképp mérnek, és mindennek a tetejébe az ügynökségek is más-más adservert alkalmaznak.

Szinte egyik ügynökség sem használja (tisztelet a kivételnek) a piac- és közvélemény-kutatási adatokat, amelyek itthon közel sem kerülnek annyiba, mint tőlünk nyugatabbra. Nem lehetünk a hívei annak, hogy az egész tervezési fázis szoftverek csatája legyen, de annak még kevésbé, hogy a tervezés csak a piaci kedvezményektől függjön. Így visszamegyünk a kőkorszakba vagy az ingyenes reklámújságok korába, ahol csak az számít, hogy ebben a hónapban melyik újság milyen reklámhelyet kínál kedvezményesen.

Az a kifogás, hogy „az ügyfél nem akarja kifizetni a kutatásokat”, egyszerűen nem elfogadható.

Utóértékelési fázis (mérés)

Mit mérjünk, és hogyan végezzük az utóértékelést? A bannerkampányok utóértékelésében rászoktuk a különböző website-ok, médiahelyek és kreatívok post-buy grafikonjaira, amelyek számszerűen mutatják a kampányok sikerességét. Ezt elhiszi a médiatervező, és elfogadja a márkamenedzser is.

Hajlandóak vagyunk kivenni egy kreatívot a kampány első napjaiban csak azért, mert „nem teljesített megfelelően”, azaz kevesebb kattintást produkált, mint a többi. Ugyanakkor az már nem érdekel minket (mert nem használunk webanalitikai eszközöket), hogy ugyanaz a banner, amelyet kidobtunk, esetleg több terméket adott el, mint azok, amelyekre gyakrabban kattintanak rá! Ez sokszor előfordul, és ha mérnénk a klikkelések utáni aktivitást a website-on, akkor ilyen hiba nem fordulna elő.

Félidőben a lisszaboni célok felé

Az áttörésben kulcsfontosságú az IKT

Európa 2010-re a legversenyképesebb és legdinamikusabb tudás alapú gazdasággá kíván válni, állandó, felgyorsult gazdasági növekedéssel, teljes foglalkoztatottsággal és korszerűsített szociális védelmi rendszerrel. Az Európai Tanács 2000-ben Lisszabonban tartott csúcstalálkozóján megfogalmazott stratégiai program 2005-ben a félidejéhez ér, de már most látható, hogy számos cél nem fog megvalósulni. A holland EU-elnökség felkérésére a PricewaterhouseCoopers (PWC) készített egy tanulmányt, amely szerint az EU-n belül szükség van az információs és kommunikációs technológiák (IKT) politikájának megváltoztatására. Cikkünkben részletesen ismertetjük az elemzés által azonosított tíz áttörési pontot.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Laurens Jan Brinkhorst, a holland elnökség gazdasági ügyekért felelős minisztere a következő szavakkal kommentálta a PricewaterhouseCoopers tanulmányát: „E jelentés kísérleti és provokatív jellegű. Célja, hogy Önöket a lisszaboni cselekvési program és különösen az európai IKT-program átgondolására és revitalizálására ösztönözze."

Az információs és kommunikációs technológiákat több ország nagyon sikeresen alkalmazta, közülük a tanulmányban Koreát, Indiát, Kínát, az USA-t és Japánt vizsgálták meg, amely államok sok vonatkozásban jobban teljesítenek az EU-nál.

De Európa is lehet sikeres. A jelenlegi politikák nagyon hasznosak, ám nem eléggé hatékonyak ahhoz, hogy felzárkózhassunk a többi gazdasági hatalomhoz. Újra át kell gondolni jelenlegi politikánkat a továbblépést akadályozó tényezők azonosításához és az áttörési lehetőségek feltárásához. A PWC tanulmánya tíz ilyen potenciális áttörési pontot határozott meg (lásd keretes összefoglalónkat).

A jelentés ajánlásait az Európai Tanács megvizsgálta, és azokat állásfoglalás formájában a hivatalos uniós politika szintjére emelte.

1. Elérhetőség helyett komplex IKT-alkalmazások

Az európai termelékenységnövekedés jelentősen felgyorsítható, ha a szervezetek többet és jobban használják az információs és kommunikációs technológiákat munkafolyamataikban. A közelmúlt gazdasági irodalma azt mutatja, hogy az európai gazdaságok az USA-hoz képest később és kevesebbet fektettek be az IKT-be. A cégeknek sokszor hosszú időbe telik, amíg magukévá teszik az új technológiákat, megváltoztatják a szervezeti intézkedéseket, és hatékony üzleti folyamatokat valósítanak meg. Jelenleg az USA és Európa között a termelékenységnövekedésben mutatkozó szakadék nagyrészt az IKT felhasználásának különbségével magyarázható.

Az IKT-nek a termelékenységhez való hozzájárulása nem pusztán a számítógépeken és a távközlési infrastruktúrán múlik. Fontos szerepet játszik a szakértelem is. Ez nemcsak az alapképzésre és az IKT-nek a hivatalos oktatási rendszerbe való integrálására vonatkozik, hanem a cégek által az alkalmazottaknak nyújtott képzésre és ösztönzésre is. Általában a japán és az amerikai cégek lényegesen többet költenek erre, mint az európaiak, amelyek közül különösen a kis- és középvállalkozások (kkv-k) áldoznak rá keveset.

Az OECD által 2004 júniusában szervezett miniszteri konferencia többek között ajánlatot tett arra, hogy lépjenek túl az alapvető összekapcsolhatóságra és az e-readinessre irányuló politikán, hogy megkönnyítsék a komplex IKT-alkalmazások széles körű bevezetését. Azonban a jelenlegi ütem nem elég a termelékenységi szakadék megszüntetéséhez, ezért további kezdeményezésekre van szükség az e-üzletvitel és az e-kormányzat területén. Az Európai Bizottságnak ösztönöznie kell a tagállamokat az ezt segítő szabályozás kidolgozására. Ennek elemei magukban foglalhatnák:

– a legjobb gyakorlatról a közös gyakorlatra való átállás gyorsítását,

– a k+f eredmények beolvasztásának és alkalmazásának támogatását,

– a szervezetek (és különösen az kkv-k) támogatását, hogy javíthassák az IKT-be, illetve a szakértelembe, az újjászervezésbe és a továbbképzésbe való beruházások közötti egyensúlyt (megjegyezzük, hogy a japán magánszektor jelenleg az

Európában erre fordított összeg 3-szorosát, az amerikai pedig az 5-szörösét költi el),

– az iparágnak és különösen az kkv-knak mint igényes vevőknek nyújtott támogatást (egyes országok szabályozása előírja a kormányszerveknek, hogy költségvetésük meghatározott százalékát kkv-knak ítéljék oda, ily módon ösztönözve azokat, hogy eleget tegyenek a legmagasabb minőségi követelményeknek),

– az innovatív állami szolgáltatásokat (különösen a komplex gyártási láncokban), amelyek példaként szolgálhatnak mások számára.

2. Az európai IKT-környezet szabványosítása

A szabványosítás az IKT széles körű alkalmazásának és felhasználásának előfeltétele: új vállalkozásokat indíthat el, és lehetővé teszi működésüket. Páneurópai, együttműködésre képes elektronikus hitelesítési, fizetési és biztonsági megoldásokra van szükség az innováció és a gazdasági növekedés jelentős fellendítéséhez. Az erre kidolgozott megoldásoknak lendületet kell adniuk az IKT befogadásának és a cégen belüli reformfolyamatoknak.

A független és teljesen nyílt fizetési rendszer fokozott versenyhez, alacsonyabb belépési küszöbhöz és ily módon dinamikusabb innovációs mintához vezethet. Bár az iparág fontos szerepet játszik a megoldások megtervezésében, kidolgozásában és megvalósításában, a különböző, gyakran ellentétes érdekű szereplők skálája olyan széles, hogy a kormány természetes módon a status quók megváltoztatására törekszik, ami a felhasználóknak nem áll érdekében. Mivel a kérdés határokon átívelő jellegű, és nemzetközi koordinációt igényel, helyénvaló az EU bevonása a következőkben:

– hitelesítés: páneurópai együttműködő-képesség (minimum) vagy a hitelesítési rendszerek/platformok szabványosítása (előnyben részesített),

– fizetési rendszerek: páneurópai együttműködő-képesség (minimum) vagy az e-fizetési rendszerek/platformok szabványosítása,

– biztonság: a biztonsági szabványokra helyezett páneurópai hangsúly a hozzáféréssel, az identitáslopással és a biztonságos tranzakciókkal kapcsolatban.

Az elektronikus aláírási irányelvet 1999-től a legtöbb EU-tagállamban alkalmazzák, de a vele járó költségek, a kritikus tömeg bonyolultsága és hiánya miatt a PKI alapú megoldások nem voltak sikeresek. Ezért sok szervezet magánjellegű kezdeményezéssel állt elő. Ezek ugyan eredményeket mutatnak fel a konkrét alkalmazások esetében, de ez elkerülhetetlenül számtalan inkompatibilis megoldáshoz vezet, ami pedig gátolni fogja a termékek és az emberek szabad áramlását Európában – visszatartva a gazdasági növekedést. A célnak egy páneurópai hitelesítési megoldás létrehozásának kell lennie.

3. Új technológiák bevezetésének felgyorsítása

A új technológiák elfogadásának és bevezetésének sebessége komoly hatással van a gazdasági növekedésre. A folyamatot gyakran akadályozza az iparág, a kormány és a társadalom közötti, a technológia új távlatairól folytatott érdemi párbeszéd hiánya. Az új technológiai fejlesztések következményei jóval meghaladhatják a gyártók felelősségét és érdekeit, illetve a társadalom reakcióit, továbbá a társadalomra gyakorolt hosszú távú hatás nem mindig látható vagy könnyen érthető. A feltörekvő technológiák megjelenésekor pedig a társadalom nem mindig kellőképpen ítéli meg a lehetséges veszélyeket. A párbeszéd konkrét példái:

– Az intelligens címkék, illetve a rádiófrekvencia alapú azonosítás (RFID). A vonalkód feltalálása és használata után az intelligens címkék jelentik a következő nagyobb áttörést a kiskereskedelmi és a logisztikai szektorban. Azonban előfordulhat, hogy az ad hoc hálózatépítés és az RFID-chip nem korlátozódik majd a termékek nyomon követésére és visszakeresésére a gyártási és szállítási folyamatban, hanem könnyen átléphet személyes területünkre, akár anélkül, hogy ennek tudatában lennénk. Az RFID máris Japán IKT-szabályozási napirendjének elsődleges pontja.

– A Voice over IP (VoIP), amely a hangkommunikáció olcsóbb megvalósítását teszi lehetővé az átalánydíjas internetes infrastruktúra felhasználásával. Ennélfogva gazdasági szempontból a VoIP általában véve vonzó a társadalom számára. Azonban valószínűleg jelentősen hat majd a távközlési szolgáltatók jelenlegi üzleti modelljeire, amelyek elsősorban perc alapú hanghívási bevételekre épülnek. 2003-ban Japán már biztosította a 050-es előhívószámot a VoIP-hívások lebonyolítására. Európában a segélykérő szolgáltatások, mint például az európai 112-es szolgáltatás, még nem szerepelnek bizonyos VoIP-ajánlatokban. A telefonhálózatban a megfigyelés és a jogérvényesítést támogató egyéb, biztonsággal kapcsolatos jellemzők az interneten sem szabványosak (pl. hívóazonosítás). Ezeket az érveket azonban nem szabad felhasználni a hagyományos érdekek védelmére.

4. Bármilyen tartalom bárhol, bármikor, bármilyen platformon

A tartalom a jövőbeli gazdasági növekedés és foglalkoztatás fontos eszközének számít. Az EU-nak táplálnia kell ezt az eszközt azáltal, hogy megvalósítja a „bármilyen tartalom bárhol, bármikor, bármilyen platformon” szemléletet, például azáltal, hogy a tartalom előállítóinak multiplatform-hozzáférést és új digitális jogi szabályozást teremt.

A tartalom és a széles sávú internet kapcsolatban áll egymással: az internetet széles körben tartalomszállító rendszernek tekintik. De mindeddig az összeköttetés sokkal többet számított, és gazdasági értéke még mindig sokkal nagyobb, mint az általa szállított tartalomé. A széles sávú internet azonban új lehetőségeket kínál az európai tartalomszolgáltató ipar számára, így döntő fontosságú lehet a gazdaság növekedése és a termelékenyég szempontjából. 2005-ben a tartalomipar várhatóan 6,3%-kal fog növekedni.

Jelenleg a tartalomipar két konvergáló IKT-területen, a távközlési és a műsorszórási piacon működik. Hálózataik célorientált jellege miatt a távközlési és a műsorszórási szabályozás mindig két különböző terület volt a nemzeti és a regionális politikában. A tartalomipar a kívántnál lassabb ütemben növekszik.

Hiányoznak még azok a motiváló tényezők, amelyek bátorítják, inspirálják és vonzzák a tartalomszolgáltatókat, illetve a felhasználókat a digitális területre. Ilyen motiváló tényezők találhatók például a játékokban (a játékpiac mérete nagyobb, mint a hollywoodi tartalomiparé), az oktatási rendszerben és az európai kormányzati információk, illetve kulturális kincsek digitális formátumban való elérésében.

A fejlett tartalompiac fontos hozzájárulás lehet a lisszaboni célokhoz, hiszen ez a gazdasági növekedés egyik fő előmozdítója, és hozzájárul az állampolgárok életminőségének javulásához is. Az EU-nak digitális jogkezelési rendszert kell létrehoznia a tartalom számára, amely kiegyensúlyozza a gazda és a fogyasztó érdekét, amely felismeri az intézményileg létrehozott tartalomról a magánúton létrehozott tartalomra történő áttérést, amely egyszerű (lehetőleg szabványos) felhasználói interfészt biztosít, és amely illeszthető a tartalomgazdák és ügyfeleik speciális igényeihez.

5. Globális vezető szerep az IKT-iparban

A jól működő, versenyképes európai IKT-iparág a gazdasági növekedés és a foglalkoztatás kritikus feltétele. Az EU-nak konkrét területeken kell meghatároznia a globális irányítás stratégiáját, például egy (új) európai szabványpolitika ösztönzésével (együttműködésben a piaccal) és azáltal, hogy határozott döntést hoz például a 3G-mobilkommunikáció jövőjére vonatkozóan.

Az európai IKT-iparág jelenlegi gyenge helyzete nem szükségszerűen az oktatás szintjével, az infrastruktúrával, illetve a tudományos ismeretekkel kapcsolatos innováció hiányának következménye. Minden erőfeszítés ellenére továbbra is jelentős kereskedelmi akadályok léteznek az országok között. Bizonyos vonatkozásokban az európai piac még mindig 25 alpiacként működik.

A platformvezetői cél eléréséhez az alábbiak szükségesek:

– határozott döntések meghozása, valamint a globális platformvezetésre irányuló általános stratégia kidolgozása és megvalósítása,

– szabványosítási folyamat és interoperabilitás a piac növekedéséhez és a piaci elfogadtatás (eladhatóság) potenciális gazdasági ösztönzőerejeként való alkalmazásához,
– a kormányzatok befolyásolása igényt támasztó, kezdő ügyfélként.

A szabványosításra és interoperabilitásra irányuló proaktív, stratégiai magatartás nyújthatja azt a bizalmat, amelyre az iparágnak szüksége van az adott technológiákba való beruházáshoz. A GSM például szolgálja az ipar és a kormányzat közötti új norma kialakítását, illetve az iparág létrehozására irányuló aktív együttműködést.

dásra, ám a jelenlegi kihívás komolysága legalább kétszer akkora. A folyamat az olcsó munkaerővel kezdődik, azonban rövid időn belül ezek a nemzetek is felzárkóznak az értéklánchoz, és versenytársakká válnak a termékek teljes skáláját illetően, beleértve a csúcsminőségű árucikkeket is. Ennek következtében sürgős és eltökélt lépésekre van szükség.

Európában nincs konszenzus arra vonatkozóan, hogyan kell reagálni a munkahelyek „elvándorlására", ezért áttörést jelenthet egy erre vonatkozó közös stratégia kidolgozása. Európának leginkább arról kell gondoskodnia, hogy a munkahelyveszteségeket ne az európai munkaerőpiac és üzleti légkör hi-

Az elemzésben azonosított áttörési pontok

1. Az e-üzletviteli és az e-kormányzati hangsúlyok áthelyezése az elérhetőségről a komplex IKT-alkalmazásokra.
2. Az európai IKT-környezet szabványosítása új üzleti lehetőségek serkentése és kibontakoztatása érdekében.
3. Új technológiák bevezetésének felgyorsítása.
4. A „bármilyen tartalom bárhol, bármikor, bármilyen platformon" vízió megvalósítása.
5. Globális vezető szerepre törekvés az IKT-ipar egyes területein.
6. Stratégiai válasz kidolgozása a munkahelyek alacsonyabb munkabérű országokba való vándorlására.
7. Az akadályok eltávolítása az európai elektronikus hírközlési ágazat megújulása elől.
8. Elmozdulás egy rugalmasabb rádiófrekvencia-kijelölési modell felé.
9. A fogyasztók bizalmát és biztonságát fokozó megoldások alkalmazásának kikényszerítése.
10. Az esélyegyenlőséget biztosító politika elmozdítása a „hozzáférés mindenkinek" elv felől a „képességet mindenkinek" elv irányába.

A kormányzatoknak módjukban áll befolyásolni a fejlődést azáltal, hogy piacbevezető ügyfélként kihasználják erejüket, például úgy, hogy csak olyan termékeket vásárolnak, amelyeket „nyílt normák" felhasználásával fejlesztettek ki. A maximális hatás eléréséhez a kihívások egyike a beszerzési eljárások számos szervezetre és minisztériumra kiterjedő harmonizációja lesz, országos, regionális és helyi szinten. E szervezetek gyakorta nagyfokú autonómiával rendelkeznek beszerzéssel kapcsolatos döntéseikben.

6. Stratégiai válasz a munkahelyek áttelepülésére

A gazdasági fejlődést és a foglalkoztatást komolyan érintheti a munkahely-áttelepítés azokba az országokba, ahol alacsonyak a bérek. Az EU-nak erre stratégiai választ kell kidolgoznia.

A megfelelő reagálás a munkahelyek Ázsiába való áttelepítésére és általában az „agyelszívásra" (brain drain) alapvető fontosságú a gazdasági növekedéshez és a foglalkoztatási célok megvalósításához. Európa hasonló fenyegetéssel nézett szembe a 60-as és 70-es években, annak következtében, hogy Japán az olcsó és gyengébb minőségű fogyasztási termékek szállítójává vált. Akkor Európa képes volt az ehhez való igazodásra, ám a jelenlegi kihívás komolysága legalább kétszer akkora. A folyamat az olcsó munkaerővel kezdődik, azonban rövid időn belül ezek a nemzetek is felzárkóznak az értékláncnak, és versenytársakká válnak a termékek teljes skáláját illetően, beleértve a csúcsminőségű árucikkeket is. Ennek következtében sürgős és eltökélt lépésekre van szükség.

Európában nincs konszenzus arra vonatkozóan, hogyan kell reagálni a munkahelyek „elvándorlására", ezért áttörést jelenthet egy erre vonatkozó közös stratégia kidolgozása. Európának leginkább arról kell gondoskodnia, hogy a munkahelyveszteségeket ne az európai munkaerőpiac és üzleti légkör hiányosságai okozzák. Az igazi válasz azonban az új munkahelyek létrehozásában rejlik, ami pedig kutatásba és fejlesztésbe, innovációba és vállalkozási tevékenységbe való befektetéseket tesz szükségessé.

7. Az akadályok eltávolítása az innováció elől

Az elektronikus hálózatokkal kapcsolatos új távközlési direktíva jóval kidolgozottabb keretet adott a versenyjog elveinek ex ante, vagyis előzetes alkalmazásával. Sokan úgy vélik, hogy ez a keret az elődjénél hatékonyabban tud testre szabott megoldásokat szolgáltatni a piaci aránytalanságokra.

Bár számos országban a törvénykezés csak nemrég zárkózott fel az új távközlési direktívához, már megfigyelhetők a szűk keresztmetszetek, amelyek bizonytalanságot és ezáltal „szabályozási veszélyt" eredményeznek. Ez pedig kihatással van a jelenlegi résztvevők és a potenciális új belépők távközlési beruházásaival kapcsolatos döntésekre. Több probléma merül fel.

Míg az új keret több és előretekintőbb értelmezést tesz lehetővé, az országos szabályozó hivataloknak több döntést kell hozniuk, és előfordulhat, hogy értékeléseiket a bíróságon esetleg megfellebbezik.

Az értékelés az interpretációk divergenciájához vezethet Európa-szerte, ami további fellebbezési alap lehet.

Az új keret a piac rendszeres áttekintését írja elő a jelentős piaci erőt illetően. Figyelembe véve a technológiai fejlődés gyors ütemét, a rákövetkező ciklus esetleg túl sokáig tarthat a szabályozó hivatalok számára ahhoz, hogy megfelelően reagáljanak az új fejlesztésekre.

Számos tagországban a távközléssel kapcsolatos régi törvények nem terjedtek ki az internet szabályozására, mivel azok a telefonhálózatra irányultak. Ezt az elektronikus kommunikációs hálózatokra vonatkozó új direktíva transzpozíciójával korrigálták, azonban az internet szabályozása jórészt az iparág általi önszabályozáson alapul, és előfordulhat, hogy az érdekeltek számára az átláthatóság és az alapvető felhasználói jogok veszélybe kerülnek.

Az új direktíva segítségével követett elvek egyike a technológiai semlegesség az „infrastruktúrák közötti" versennyel kombinálva. Előfordulhat, hogy ez az elv, bár fontos és érvényes, esetleg nem életképes olyan magas költségű infrastruktúráknál, mint például az otthoni optikai csatlakozás.

A szükséges áttörést az hozhatja meg, hogy csökkentjük a szabályozási költségeket, konkrét lépéseket téve egy igazi, nemzeti különbözőségek nélküli európai piac és szükség esetén egy európai szabályozási hivatal létrehozása felé.

8. Rugalmasabb rádiófrekvencia-kijelölés

A mobiltechnológia és a mobilkommunikáció egyre inkább tért hódít. Új technológiák jelennek meg, és növekszik a spektrum hatékony felhasználásának fontossága. A frekvencia jelentős értéket képviselő erőforrás, amint azt a 3G-s aukciós eljárások is demonstrálták. A spektrum egyúttal az innováció gazdag forrása is. Az engedélyhez kötött sávokban folyó lassú fejlődés mellett hatalmas az előrehaladás a szabadon használható sávokban, például a Wi-Fi, valamint az utóbbi időben a Wi-Max segítségével. Gyakran hallható, hogy a spektrummal kapcsolatos szabályozás jelenleg nincs hatékonyan alkalmazva, főként a történelmileg kialakult, rugalmatlan frekvenciakiosztási politikák következtében.

Az engedélyekkel való kereskedés korlátjai megakadályozzák egy európai piac létrejöttét, és tiltják az innovatív fejlesztéseket. A kérdés most már az, hogy milyen mértékben van szükség az európai országok harmonizált megközelítésére.

A frekvenciaszabályozás terén történt áttörés eredményeként a jelenlegi, szűkösségen alapuló, merev frekvenciakiosztási modellt felváltja egy új, az európai spektrumtér, a frekvenciakereskedelem és a megosztott használat alapelveit felhasználó, rugalmas modell. A digitális térben betöltött vezető szerep megszerzéséhez az analóg műsorszóró rendszerek mielőbbi kivonását kellene ösztönözni vagy akár kikényszeríteni.

9. A fogyasztók bizalmáért és biztonságáért

Az IKT széles körű felhasználásának kritikus feltétele a felhasználói bizalom. Ezért az EU-nak strukturális megoldásokat kell bevezetnie a vírusok és a spam ellen, felelősségeket hozva létre, a jogérvényesítésen belül hangsúlyt helyezve az internetes bűnüldözésre, és biztosítva a kritikus infrastruktúrák elérhetőségét.

Az internet által nyújtott hatalmas előnyök „árnyoldala" a vírusok, a spam, a pornográfia terjedésének, a magántitok megsértésének és a számítógépes bűnözésnek a lehetősége. Ezek a fenyegetések hatással vannak az ügyfelek bizalmára, akadályozzák általában véve az információs társadalom, konkrétan a tartalompiac fejlődését, valamint komolyan fenyegethetik a gazdaság megfelelő működését. A jövőben a fenyegetések még bonyolultabbá válnak, kivédésük pedig összetettebb feladat lesz. Az ügyfelek bizalmát befolyásoló és a jövőben megcélzandó kérdés az „azonosság eltulajdonítása", valamint az interneten alkalmazott „dinamikus árkialakítás".

A felhasználói bizalom problémái nem orvosolhatók csak az egyik fél által. Sem a felhasználók, sem az antivírus-iparág, sem a kommunikációs, illetve az infrastruktúra-szolgáltatók nem képesek a gondokat egyedül megszüntetni. Az összehangolás azonban nem jön létre magától, a probléma túlnő az egyes felhasználók és az egyes szolgáltatók képességein. Következésképpen a kormányzatra hárul a feladat.

A nemzetközi együttműködés alapvető fontosságú, mivel a jelenségek is globális jellegűek.

10. „Hozzáférés mindenkinek" helyett „képességet mindenkinek"

Az IKT széles körű elterjedése megköveteli, hogy Európa elektronikus esélyegyenlőségi (e-inclusion) politikája ne csak a széles sávú hozzáférésre összpontosítson, hanem azokra a készségekre is, amelyekre az európaiaknak szükségük van az információs társadalomban való részvételhez. Ezért az EU-nak újra meg kell határoznia a jelenlegi egyetemes szolgáltatási kötelezettséget, és stratégiákat kell elfogadnia az IKT-készségek javítására.

Az IKT képes biztosítani a hozzáférést azokhoz az információkhoz, amelyek szükségesek az információs társadalomban való teljes körű részvételhez, ám vannak a társadalomban bizonyos csoportok, amelyek nem képesek arra, hogy csatlakozzanak, és élvezzék előnyeit. Ezt nem minden esetben a számítógépek és a kommunikációs szolgáltatások rendelkezésre állásának hiánya okozza, hanem az azok felhasználásához szükséges képzettség és szakértelem, valamint az új technológiák tényleges felhasználására irányuló szándék hiánya.

Nagy a kockázata annak, hogy a digitális esélyegyenlőséget nem tekintik kulcsfontosságú kérdésnek, és nem kapja meg azt az alapvető szabályzást, amelyet megérdemel.

Fókuszban a kkv-k

Nagy fellendülés ugyan továbbra sem tapasztalható, de állóvíznek sem nevezhető a kis- és középvállalkozások folyamatainak, ügymenetének elektronizálására szánt termékek hazai piaca. Bár ebben a közegben még mindig inkább az egy-egy tevékenységet, főként a pénzügyi területet, a számlázást, a bérek és egyéb juttatások kifizetését, esetenként az eszközgazdálkodást támogató megoldások iránt mutatkozik igény, a kategória közép- és felső mezőnyébe tartozó középvállalatok már igénylik a különböző tevékenységi területek irányítását integráltan támogató alkalmazásokat. Gyermekbetegségeik idén várható orvoslása mellett kedvezően hatnak a folyamatra az integrált vállalatirányítási programok bevezetésére kiírt EU-s, illetve más, államilag támogatott pályázatok, de egyfajta kényszerítő erőt jelentenek az állam- és közigazgatásban az elektronikus ügyintézés elősegítésére beindult folyamatok, valamint az erre irányuló EU-s támogatások mind magasabb fokú kihasználása is.

FEKETE GIZELLA

A folyamat azonban tagadhatatlanul lassabban zajlik a vártnál, s bár az előrejelzések szerint idén már elsősorban az ügyfélkezelést támogató megoldásoknak kellene uralniuk a piacot, mégis inkább az ERP-forgalmazók számíthatnak – esetenként CRM-modult is értékesítve – nagyobb forgalomra. Ebből következően – bár eddig sem kongott az ürességtől – nagy a tülekedés a piacon. Mára az eleve erre a piacra fejlesztőket beérték azok, akik korábban szinte kizárólag nagyvállalatok számára készült megoldásokat forgalmaztak. A meglévő alkalmazásaikból alacsony tanácsadói óraszámmal bevezethető rendszereket létrehozva vagy fúziók révén szert téve kkv-piacra készült megoldásokra, igyekeznek kiszorítani a ma még piacismeretükkel és a kkv-k igényeivel, elvárásaival jobban tisztában lévő, évek óta erre a területre fejlesztőket.

Nyitott piac

Ha kitekintünk a nemzetközi szintérre, láthatjuk, hogy ott szintén forrong a piac. Egyes, nagyvállalatokra koncentráló cégek eltűnnek, illetve zsugorodik a piacuk, míg a korábban ugyancsak ezen a területen dolgozó, de még időben váltó vállalkozások a világ általuk kevésbé meghódított területén üzleti befolyással bíró cégekre szemet vetve fuzionálnak. A nagy küzdelmek árán létrejött Oracle–PeopleSoft fúzió ellenlépéseként idén az SAP az amerikai szoftverszolgáltató TomorrowNow-t kebelezte be, s minden bizonnyal lesz még folytatás. Továbbá a két említett szoftveróriás az egymás elleni küzdelem mellett idehaza is harcban áll az üzleti megoldások

Versenyben

A JD Edwardst, majd a PeopleSoftot is felvásároló Oracle 2013-ig elkötelezetten folytatja a PeopleSoft termékcsaládjainak támogatását, s megjelenteti a PeopleSoft Enterprise 9.0-s verzióját.

A HP-vel mindkét cég stratégiai partneri kapcsolatot ápolt, ennek köszönhetően a HP az Oracle és a PeopleSoft világszerte több mint 90 ezer ügyfelének képes integrált megoldásaival és szolgáltatásaival optimális platformot biztosítani.

Az Oracle és a PeopleSoft közös termékfejlesztési és támogatási terveit ismertetve külön kitért a Project Fusion tervezetre. Az, egyesítve az Oracle, a PeopleSoft és a JD Edwards termékeinek legjobb funkcióit, folyamatait és használhatósági jellemzőit, egy új generációs, információközpontú rendszerarchitektúra és alkalmazásegyüttes kifejlesztésére irányul. Egyes elemei 2005 és 2007 között folyamatosan kerülnek piacra. Elsőként 2005-ben a PeopleSoft Enterprise 8.9 készül el, míg a Project Fusion első alkalmazásai 2007-ben jelennek meg. A teljes alkalmazásegyütteshez 2008-tól férnek hozzá a felhasználók. Az Oracle a támogatásokra vonatkozóan is rendelkezik a felhasználók érdekeit figyelembe vevő tervvel.

A fentiekre ellenlépésül az SAP felvásárolta a PeopleSoft és a JD Edwards szoftvereire szolgáltatásokat kínáló texasi TomorrowNow céget, hogy könnyebbé tegye a felhasználók számára az SAP-termékekre való áttérést.

Ugyanakkor a Microsoft is potenciális ügyfeleket lát a cégfelvásárlások által érintett ERP-tulajdonosokban. Ezért maga is új migrációs programot indít a PeopleSoft World, a PeopleSoft EnterpriseOne (korábban mindkettő J.D. Edwards) vagy a PeopleSoft Enterprise rendszert használó vállalatok számára a cég Oracle általi felvásárlása következtében kialakult bizonytalan helyzet megszüntetésére.

piacára két éve betört Microsofttal, amely a tőle megszokott következetességgel igyekszik minél nagyobb részt kihasítani erre a célra verbuvált, a piac követelményeihez igazodó egyedi fejlesztésekre is képes dealerhálózatával a kkv-üzleti tortából.

Hazai körkép

Tarka a kép a hazai piacon is, ahol az említett három nagy szoftvercég képviselői mellett még ma sem esélytelenek a külföldi alkalmazásokkal versenyképes, saját fejlesztésű integrált vállalatirányítási megoldások. Nézzük a tavalyi év eddig napvilágra hozott eredményeinek fényében, hogy mi újság kis hazánkban!
Az Axapta és Navision termékeket forgalmazók között nem egy eleget tesz a Microsoft piaci igények szerinti, vertikális – pl. önkormányzati, ipari stb. – megoldások kialakítását, fejlesztését célzó elvárásainak. Mások az értékesített termékszámmal tűnnek ki a forgalmazók közül. Ilyen például a hatvannál több Navisiont bevezetett MultiSoft vagy az idén már ötödik éve Axaptát forgalmazó és 2004 novemberéig 14 bevezetésen átesett, tavaly is a Legjobb Microsoft Business Solutions Partner díjjal jutalmazott Xapt Kft., de a Számalk Rt. ugyancsak 50 százalékos növekedést produkált a Navision-értékesítésben. A rendszerhez 2004-ben fejlesztett, az államháztartás speciális követelményeinek megfelelő, kiegészítő költségvetési megoldásuk a pályázati forrásokra támaszkodva nagyléptékű fejlesztésekbe kezdő önkormányzatoknál számíthat sikerre. Nemzetközi szinten 14 százalékkal, itthon pedig 40 százalékkal nőtt az IFS árbevétele is. A Pápai Hús Rt.-nél a SAPARD program támogatásával megvalósult, speciálisan az élelmiszeripari folyamatokra szabott informatikai megoldás bevezetésével párhuzamosan végzett fejlesztések az iparág egészére pozitív hatással lehetnek.
A Volán Elektronika hazánkban ez ideig egyedülálló megoldással igyekszik a saját fejlesztésű rendszerek piacán kedvező helyezését tovább erősíteni. Ennek segítségével a cégvezetők akár telefonjukon keresztül is hozzáférhetnek a vállalatirányítási rendszerhez, ellenőrizhetik a kimutatásokat, vagy letölthetik a legfrissebb adatokat, így a Libra üzleti megoldás mobil kliensével szinte bárhol és bármikor könnyedén kaphatnak információt sürgős döntéseik meghozatalához. És ez csak néhány a tavalyi eredmények közül.

Emberben gondolkodók

A humánerőforrás-gazdálkodás is kilépett a nagyvállalati keretek közül. Nőtt a kkv-szektorban a bérszámfejtésen, a tb-ügyintézésen túl a humánerőforrás-gazdálkodással, valamint a HR-

tevékenység támogatásával összefüggő, ma még gyakran önálló, de sok esetben a legkeresettebb ERP-megoldásokkal integrálható megoldások iránti érdeklődés.
Az értékesítések – illetve a fentieket szolgáltatásként igénybe vevő ügyfelek – számában az előző időszak eladásaihoz képest még nincs szignifikáns növekedés, de érezhető módon előtérbe került a megfelelő képzettségű és képességű dolgozók kiválasztása, a karriertervezés, a béren kívüli juttatások tudatos kidolgozása, a képzés fontossága. Ezeknek a munkaerő megtartására gyakorolt hatása elsősorban a dolgozókban meglévő értékeket és lehetőségeket vállalati vagyonként kezelő s így annak megőrzését, illetve gyarapítását szem előtt tartó cégek esetében érvényesül, mert a versenyképesség megszerzésében és megtartásában várhatóan ezek járnak élen.
A témában lassan másfél évtizedes tapasztalattal bíró VT Soft Navision- és Axapta-forgalmazóként HR-programjával együtt kínálja a fenti rendszereket. A hazai HR-informatikai piac jelentős részét magáénak tudó Nexon pedig a Microsoft Magyarországgal írt alá hosszú távú stratégiai megállapodást, amelynek keretében jelentős kedvezménnyel kínálja bérügyviteli rendszerét a Microsoft Navision és Microsoft Axapta vállalatirányítási rendszerhez. Az egyezmény szerint a Microsoft pedig a Nexon bérügyviteli rendszeréhez vásárolt MS SQL-licencek árából nyújt jelentős kedvezményt.
Néhány hazai fejlesztésű megoldást forgalmazó cég sem panaszkodhatott tavalyi forgalmára. Több mint negyven százalékkal növelte forgalmát a WinNER integrált vállalatirányítási rendszert fejlesztő, tavaly ISO-minősítésen is átesett Winform, de a GriffSoft Rt. is mintegy 119 millió forinttal növelte integrált vállalatirányítási rendszerek értékesítéséből származó előző évi bevételét. A Megatrend pedig tovább növelte az agráriumhoz tartozó referenciái számát: legutóbb a Dél-alföldi Kertészek Zöldség-Gyümölcs Termelői és Értékesítő Szövetkezeteknél vezették be 20 felhasználó számára integrált megoldását, az Infosyst.

Pályázati plusz-mínusz

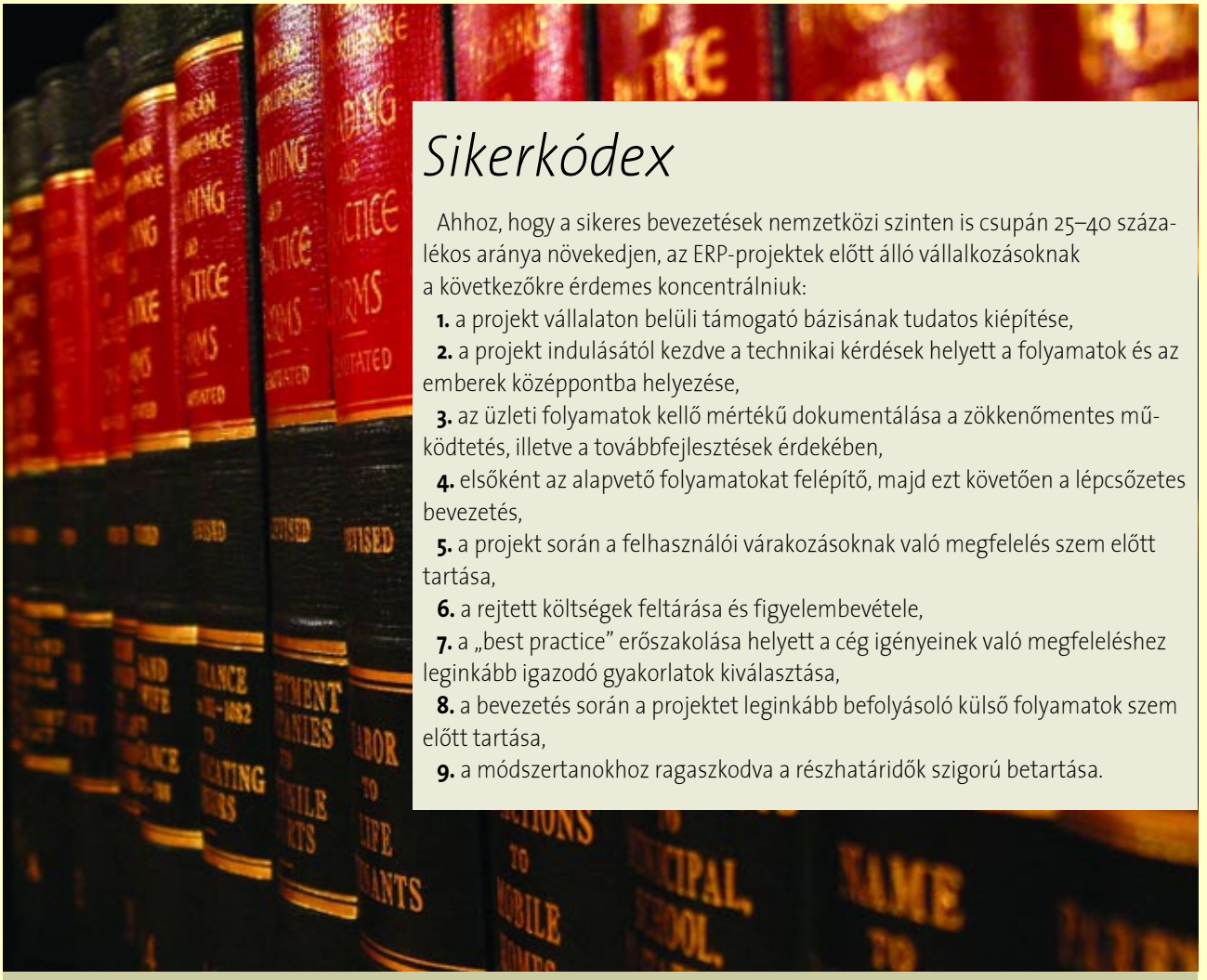
Bár a felmérések azt mutatják, hogy számukat tekintve tavaly a GVOP-pályázatok voltak a legsikeresebbek – köztük a kkv-k versenyképességének javítását célzó, a vállalaton belüli elektronikus üzleti rendszereket támogató 4.1.1-es is –, azért kemény bírálatot is kaptak a kiírást, az adminisztrációt, valamint az értékelést végző szervezetek. A kkv-k versenyképességét javító pályázati kiírások számát kevesellte, a meglévők gyakran fél évnél is tovább tartó elbírálását viszont sokallta a piac.
A GVOP 4.1.1-re beérkezett 307 pályázatból 262-t fogadott el a kht. (összesen 4 945 438 659 forint támogatást igényeltek), de ez ideig mindössze 36 esett túl az elbírálási procedúrán (723 987 728 forintnyi támogatással). Az üzleti partnerek közötti e-kapcsolat fejlesztését ösztönző 4.1.2-es pályázat azonban kudarcot vallott. A beérkezett 45 pályaműből mindössze 8 olyat regisztrált a kht., amely megfelelt a kiírásban rögzített követelményeknek, de eddig még egynek sem ítélt oda támogatást. Ezért annak érdekében, hogy a jövőben a kis- és középvállalkozások minél szélesebb köre juthasson uniós forrásokhoz, az IT Kht. a pályázati kiírások módosítását kezdeményezte. Javaslatokat tett az általános forgalmi adó támogatásra eső, egyébként vissza nem igényelhető részének a pályázatokon belüli elszámolására, a biztosítékadás feltételeinek enyhítésére, illetve a felajánlható biztosítékok körének bővítésére is.
A forgalmazók tapasztalatai alapján az alacsonyabb projektértékek támogatására is szükség lenne, hiszen például a GVOP 4.1.1. pályázati kiírásában meghatározott minimum 20 millió forintos projektérték jelentősen túllőtt a kis- és középvállatok valós teherbíró képességén. Kutatási adatok szerint a kisvállalatok évente 1-1,5, a középvállatok pedig 7-8 millió forintot képesek, illetve hajlandók üzleti alkalmazásra beruházni, így e cégek nagy része szinte már a startvonalnál kiesett a pályázás lehetőségéből.
A GVOP 2004-es pályázati időszakának lezárását követően várható az újabb pályázati felhívások megjelenése.
A pályamunkákat februártól lehet benyújtani.

Oktatási dilemmák

Az ügyfelek oktatáshoz való hozzáállását tekintve ellentétes tapasztalatokról számolnak be a kevésbé összetett feladatok – pl. számlázás, pénzügy, eszközgazdálkodás – kiszolgálására készült programok, illetve az integrált megoldások for-

Vertikális a favorit

Egy tavaly szeptemberi, vagyis az Oracle–PeopleSoft akvizíció előtti IDC-elemzés szerint a jövőben várható, hogy a cégek többsége iparági igényekhez igazított megoldásokkal rukkol elő a vállalatirányítási rendszerek piacán. Az elemzés szerint az SAP ma az ERP-alkalmazások nyugat-európai piacán tíz vertikális szegmensben – többek között a kormányzati, a pénzügyi, az egészségügyi és az oktatási területen – piacvezető. A Digital Media Europe által idézett tanulmány szerint néhány szegmenst vizsgálva egy-egy országban – így például Franciaországban – az akkor még külön-külön rangsorolt PeopleSoft és Oracle is megelőzte a német szoftvernagyhatalmat, de a teljes vertikumra nézve igaz a fenti megállapítás. A hazájában tetemes fölényben lévő SAP a további növekedés lehetőségét elsősorban az iparág-specifikus megoldásokban látja, ezen belül is főként a pénzügyi szolgáltatások, a közszféra és a kiskereskedelem terén kíván beruházásokat végrehajtani.



Sikerkódex

Ahhoz, hogy a sikeres bevezetések nemzetközi szinten is csupán 25–40 százalékos aránya növekedjen, az ERP-projektek előtt álló vállalkozásoknak a következőkre érdemes koncentrálniuk:

1. a projekt vállalaton belüli támogató bázisának tudatos kiépítése,

2. a projekt indulásától kezdve a technikai kérdések helyett a folyamatok és az emberek középpontba helyezése,

3. az üzleti folyamatok kellő mértékű dokumentálása a zökkenőmentes működtetés, illetve a továbbfejlesztések érdekében,

4. elsőként az alapvető folyamatokat felépítő, majd ezt követően a lépcsőzetes bevezetés,

5. a projekt során a felhasználói várakozásoknak való megfelelés szem előtt tartása,

6. a rejtett költségek feltárása és figyelembevétele,

7. a „best practice" erőszakolása helyett a cég igényeinek való megfeleléshez leginkább igazodó gyakorlatok kiválasztása,

8. a bevezetés során a projektet leginkább befolyásoló külső folyamatok szem előtt tartása,

9. a módszertanokhoz ragaszkodva a részhatáridők szigorú betartása.

galmazói. Azonban abban mindkét terület képviselői egyetértenek, hogy a gördülékeny programhasználat, a funkciókihasználtság foka az oktatás minőségével és a ráfordított idővel egyenesen arányos, ám az oktatásra fordított költségekről rossz esetben épp az ellenkezője mondható el. Az oktatáson való spórolás menet közben megbosszulja magát, s a kezdetben szükséges ráfordítás később a többszörösébe is kerülhet – és fordítva.

Bár a számlázóprogramokkal és egyszerűbb ügyviteli megoldásokkal is piacon lévő Revolution tapasztalata szerint a forgalmazók számára a szolgáltatások, mint például az oktatás is, gyakran jövedelmezőbbek a licencértékesítés utáni jutaléknál, mégsem ez készteti őket arra, hogy lebeszéljék a fentiekről ügyfeleiket. A szoftvernek az oktatás során feltárt, a felhasználó igényeire választ adó képességeit nem megismerve a nem megfelelő szoftverhasználat mindkét oldal számára veszélyes lehet. Az ügyfélnek – a bosszúságon, az oktatás pótlásának ellenértékén túl – gyakran anyagi kárt, a fejlesztőnek, a gyártónak pedig erkölcsi és anyagi veszteséget is okozhat. Ezért érdemes az ügyfeleknek a forgalmazóval szembeni nyerészkedés vádját ejteni, s rendszerbevezetéskor az egészséges licenc-szolgáltatás arány érdekében az oktatást is magában foglaló szolgáltatásoknak nagyobb bizalmat szavazni. Ellenkező esetben az ügyfél többletköltségekre számíthat, például olyan fejlesztések beindításával, amelyek végeredményét már tartalmazza a program. De pluszköltséget jelenthet az is, ha az oktatást és tanácsadást mellőzők programjában a rossz paraméterezés miatt nem egyezik két modul (például főkönyv és pénzügy) néhány adata, illetve ha helytelen riportbeállítás esetén a korábbiból származó adatok javításra szorulnak. Ezen túl maga a használat is nehézkessé válhat, ha a felhasználó nem tudja, hogy mit hol keressen.

A Revolution számokba foglalta tapasztalatait, amelyek szerint Iroda++ termékének alkalmazói a licencdíjak 15-20-a helyett átlagosan a bevezetési költségnek mindössze 6 százalékát költik oktatásra, s a megvásárolt szolgáltatások aránya is épphogy eléri a teljes projektköltség 20-25 százalékát. 2003-as új Iroda++-ügyfeleik 49 százaléka – némileg javítva az előző évi 64 százalékon – semmilyen oktatást nem igényelt.

Bódog Norbert, a cég ügyvezetője tapasztalataik alapján úgy látja, hogy a kkv-szektor alsó harmadának cégei idehaza ma még valami „kézzelfoghatót" várnak költségeik fejében. Ezt a licen-

cekben látják, a szolgáltatások azonban nem taroznak ebbe a kategóriába. Annak ellenére, hogy alacsonyabb licencszámú, alapkiépítésben kevesebb funkcióra képes szoftverrel, megfelelő mennyiségű és minőségű oktatással, a költségkereten belül maradva jobban járnának, a program képességeit maximálisan ki tudnák használni a vállalkozás adott folyamatainak támogatására. Mindez elsősorban szemlélet kérdése és a vezető felelőssége. A szükségleten és a kihasználhatóságon túli funkcióértékesítésért viszont már elsősorban a fogalmazó a felelős.

A felhasználók fenti hozzáállásának oka lehet, hogy az általuk már használt irodai szoftverek általában minimális funkciókihasználtság mellett is működőképesek, beszerzésükkor általában nem járt velük oktatás, és legtöbb felhasználójuk munkájához elegendő a beépített online help. Az Excellel rögzíthetők és kereshetők adatok anélkül is, hogy az abban rejlő függvényeket ismerné a felhasználó, s ha nincs rájuk szüksége, ez nem okoz számára gondot. Ám még a szerényebb kivitelű integrált ügyviteli rendszerek esetében is akár APEH-vizsgálathoz is vezethet a minimális funkciók használatához szükséges ismerethiány, hiszen az alapvető feladatok ellátása számos funkciót igényel.

A programmódosítással járó törvényváltozások által érintett területeken minden esetben szükség lehet oktatásra, az ilyen informatikai szolgáltatásokat outsourcingként vagy ASP-ként igénybe vevők azonban ezt megúszhatják.

Tavalyi értékesítési teljesítményével a Microsoft üzleti megoldásait forgalmazók közül Axapta-bevezetéseinek számával magasan kitűnő XAPT Hungary Kft. kereskedelmi és marketingigazgatója, *Rabe Ágnes* az oktatási szokásaikat, illetve tapasztalataikat firtató kérdésre válaszolt. Projektjeikben az oktatás költsége nem önálló tétel, hanem a bevezetés szerves része, amelyet a teljes projektköltség tartalmaz. „Az Axapta bevezetése nemcsak a rendszer oktatását jelenti, hiszen az általunk szállított megoldás megvalósításának egyik eleme a tréning” – mondja Rabe Ágnes. „A bevezetési

projektre kiválasztott, az üzleti folyamatokban leginkább jártas kulcsfelhasználók számára oktatás keretében mutatják be tanácsadóink az Axapta képességeit. A bevezetés közös munka, valójában a paraméterezés során történik a kulcsfelhasználók továbbképzése. A bevezetés alatt saját területén mindegyikük olyan mélységű programismeretre tesz szert, amely egyrészt minimalizálja az éles indulást követő tanácsadói beavatkozást, másrészt lehetővé teszi a későbbiekben a funkcionalitás mind teljesebb kihasználását, harmadrészt pedig kellő magabiztosságot ad a végfelhasználók oktatásához. Ez utóbbi feladat ugyanis már a kulcsfelhasználókra hárul. Az oktatás az Axapta bő riportkínálatában való tájékozódást, illetve az egyedi riportkészítés elsajátítását is szolgálja.”

Kisebb cégek esetében gyakran az első számú vezetők is részt vesznek a programot bemutató általános oktatáson, de kulcsfelhasználó ritkán lesz belőlük. Közepes méretű vállalkozásoknál ezt követően többnyire a „mérföldköveknél” tartott, akár az oktatás részének is tekinthető megbeszéléseken vesznek részt a vezetők.

Rabe Ágnes említett olyan vállalatot, amelynél az ajánlott bevezetési idő töredékét fogadták el, és ahol a rendszer ugyan elindult az ügyfél által igényelt időben, de a tanácsadók nem engedhették el a kezüket, mivel az adott idő a rendszer működtetéséhez szükséges tudás elsajátításához nem volt elég.

A kulcsfelhasználói oktatáson kívül nagyon fontos, hogy a végfelhasználók is készségszinten tudják használni az Axapta rendszert.

Időben kezdeni

Nem egy gyártó, illetve forgalmazó felismerte, hogy nem lehet elég korán elkezdeni a később munkaeszközzé váló rendszerrel való ismerkedést. Legutóbb az Általános Vállalkozási Főiskoláról érkezett hír, miszerint a 2004-es tanév őszi szemeszterének controlling szakiránya sikeresen lezárult, ahol a negyedéves hallgatók heti négyórás, az LLP Budapest által díjmentesen tartott oktatást kaptak a SunSystems 5 vállalatirányítási rendszer működéséről. A szemeszter végén a főiskolások körében végzett értékelésből kiderült, hogy a kurzust választó diákok 56 százaléka ugyan látott már valamilyen vállalatirányítási rendszert, de mindössze 3 százalékuk használta is azt. A hallgatók 84 százaléka kedvezően nyilatkozott a megoldásról, míg 76 százalékuk a jövőben is szívesen használná azt.

Állja a sarat

A Trainex szervezésében idén tizenharmadszor megrendezett Számvitel 2005 – Szoftverbörze kiállítói számában és összetételében a tavalyihoz képest nem történt jelentős változás. 22–16 arányban többségük most is a hazai fejlesztők közül került ki, de a nemzetközi szoftverek jelenléte a piacon tapasztaltnál „egyenletesebb”, ugyanis összességében többen jelentek meg idehaza kevésbé ismert termékkel (pl. Maconomy, ROSS, infor:COM), mint az MS és az SAP kkv-knak szóló üzleti megoldásaival. Az Oracle viszont – valószínűleg a PeopleSoft-fúzió miatt – nem képviseltette magát.

Rugalmas szoftvertechnológiára épülő üzleti megoldások

A Szoftverbörzén, a Microsoft standján egész sor Microsoft Business Solution-partnerrel találkozhattak a látogatók. Az Ecobit Informatikai Kft., az Euro One Számítástechnikai Rt., a MultiSoft Számítástechnikai Kft., a Qualysoft Informatikai Rt., a siNAXis Üzleti Szoftver Tanácsadó Kft., valamint a System Builders Kft. egyaránt a Microsoft üzleti megoldásait kínálta nagy hozzáértéssel. De ezzel még nem zárult le a Microsoft Business Solution-bemutatók sora, hiszen a Cobra Computer, a Revolution, a VT-Soft és az XAPT standján is jelen voltak ezek a megoldások. A partnerek az ügyfelek igényeihez szabott speciális szolgáltatásokat és támogatást is biztosítanak.

A bemutatókon a látogatók tapasztalhatták, hogy a Microsoft Business Solutions (MBS) alkalmazásai átfogóan optimalizálják a vállalatok stratégiai folyamatait a pénzügy, az üzleti adatelemzés, a humán erőforrások, a projektvezetés, az ügyfélkapcsolat-kezelés, a helyszíni szervizelés, az ellátásilánc-kezelés, az e-kereskedelem és a termelésirányítás terén. A megoldásokat a kis- és középvállalatok igényeinek megfelelően tervezték, fejlesztették, és zökkenőmentesen együttműködnek a Microsoft más termékeivel (pl. Office és Windows). A megoldáscsomag forgalmazásáról hivatalos értékesítési partnerhálózat gondoskodik.

Az MBS-alkalmazásokhoz számos iparági és kiegészítő partneri megoldás is létezik, amelyek közül már Magyarországon is elérhetők a húsipari, gépjármű-kereskedelmi, illetve a kiskereskedelmi, bolti kassza-rendszer-megoldások. Léteznek továbbá megoldások jövedéki termékek előállítói és forgalmazói részére, mezőgazdasági termelők számára, közüzemi tevékenység kezelésére és további számos speciális horizontális és vertikális igényre.

A nyugodt növekedés lehetősége: Microsoft Navision

A Microsoft Navision olyan integrált vállalatirányítási megoldás, amely a növekvőben lévő vállalatok válláról leveszi a fölösleges adminisztrációs terheket, hogy üzleti tevékenységük fejlesztésére koncentrálhassanak. Ideális azon cégek számára, amelyek gyorsan bevezethető, kevés betanulást igénylő és könnyen kezelhető, egy csomagban elérhető megoldást keresnek, amelynek konfigurálása és karbantartása csak minimális mértékben szakítja meg a szokásos üzletmenetet.

Termelésirányítás Microsoft Axaptával

A Microsoft Axapta olyan integrált vállalatirányítási rendszer, amely különösen erős a termelésirányítás és az e-business terén. Nyílt, rugalmas platformot nyújt, amelyre integrált és egyedileg adaptálható funkciók épülnek. A közép- és nagyvállalatoknak biztosítja a nemzetközi piac lehetőségeinek kiaknázását és az ehhez szükséges versenyelőnyt.

Automatizált folyamatok: Microsoft CRM

A Microsoft CRM olyan hatékony eszközt ad a vállalatok kezébe, amellyel integrálhatják és automatizálhatják folyamataikat az ügyfelek magasabb szintű kiszolgálása, támogatása érdekében. A technológia az ügyfelet, a vele folytatott kommunikációt és interakciót, valamint az értékesítési és vevőszolgálati folyamatok menedzselését állítja szinte az összes tranzakció középpontjába, ezáltal biztosítva az egységes és naprakész információ megosztását azon alkalmazottak között, akik erre támaszkodva a lehető legjobb szolgáltatást nyújthatják az ügyfeleknek. Az alkalmazás a Microsoft Outlook 2003-ra épül, tehát olyan munkakörnyezetben érhető el, amelyet a kereskedők és az ügyfélszolgálaton dolgozók egyaránt széles körben ismernek és használnak.

A Microsoft CRM maximálisan rugalmas, és az adott vállalat konkrét felépítéséhez igazítható. A felhasználói felület, az adatséma és az üzleti folyamatok mind módosíthatók a megoldásban található eszközökkel. A .NET keretrendszerre épülő Microsoft CRM lehetővé teszi új funkciók beépítését, illetve a vállalatirányítási rendszerekkel és webszolgáltatásokkal való integrációt.

„Az Outlookkal való szoros integráció a Microsoft CRM-megoldását markáns módon megkülönbözteti a versenytársak megoldásaitól, amelyek jellemzően valamely vállalatirányítási rendszerhez integráltak. Az értékesítésautomatizálást és a vevőszolgálatot támogató Microsoft CRM célcsoportját a kis- és középvállalatok, az 5–100 kereskedőt és/vagy ügyfélszolgálati munkatársat foglalkoztató szervezetek alkotják” – összegezte a tudnivalókat a Business Online kérdésére *Székely Tamás*, a Microsoft Magyarország marketingigazgatója. „A Microsoft-infrastruktúrán – Windows Serveren, illetve Small Business Serveren és Exchange Serveren – futó Microsoft CRM horizontális termék, amelyet minden kereskedelmi tevékenységet folytató és ügyfélszolgálatot működtető vállalat előnyére alkalmazhat.”

Az Ecobit mint Navision Business Solution Center

Az Ecobit 35 fős csapata 14 év tapasztalatára építve fejleszti a cég stratégiai termékének számító Talentum Vállalati Információs Rendszert, valamint Microsoft Certified Partnerként a legkorszerűbb eszközökkel vállalja egyedi alkalmazások fejlesztését és a Microsoft Navision ERP-rendszerek bonyolultabb testre szabását. Ügyviteli referenciái között szerepel a Dunaferr, a Triumph Hungary, a Magyar Suzuki Autógyár, a Panasonic Hungary, a Credit Bank és a Garzon Bútor Rt. is.

Az Ecobit-csoport tavalyi árbevétele közel 1 milliárd forint volt, jegyzett tőkéje a 14 év alatt 150 millió forintra nőtt. A sikeres működés titka több száz lojális és elégedett ügyfél. 2003 júliusától – a magyarországi bejelentéstől – forgalmazzák a Microsoft ERP-rendszerét, a Navisiont. „Amikor a Microsoft bejelentette az ERP-piacra lépését, azonnal láttam, hogy a hazai ERP-rendszerek alapoktól való fejlesztésének befellegzett" – nyilatkozza *Kiss György,* az Ecobit Informatikai Kft. alapítója és ügyvezetője. „Fáj a szívünk Talentum rendszerünkért, de be kellett látnunk, hogy a mai piaci helyzetben a Microsoft megoldása az igazán eladható termék. Szerencsére a 14 éves fejlesztési tapasztalatunk nagyon jól használható a Navision értékesítésénél és fejlesztésénél. Az ERP-rendszerek nem árulhatók úgy, mint egy Office csomag, az ügyfeleknek valódi segítség kell a könyvelési munkák részletkérdéseiben, a vállalati folyamatok újraszervezésében. A bevezetési munka nagy része tanácsadás, s nem egyszerű szoftverértékesítés. Az ERP-piacon stabil, tapasztalt bevezető partnerre van szükség, hosszú évekig együtt kell működniük a feleknek."

A Budapesti Corvinus Egyetem (volt BKÁE) 2004 szeptemberében indította el a Microsoft Business Solutions – Navision integrált vállalatirányítás rendszer tantervi oktatását. Ebben az Ecobitnek, amely többéves együttműködési kapcsolatban áll a Közgazdasági Egyetemmel és a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemmel is, kulcsszerepe volt. A Navision oktatását, a diákok vizsgáztatását az Ecobit Informatikai Kft. mint Microsoft Business Solution Center végzi.

Az Ecobit legfrissebb sikere a Navision rendszer bevezetése a Garzon Bútor Rt.-nél. Tavaly szeptemberben írták alá a szerződést, mely szerint a Garzon a Symix rendszerről áttér a Navisionra, s 2005. január 1-jében állapították meg azt a határidőt, amikortól minden ügyvitel-szervezési feladatot már a Navisionnak kell végeznie. Az Ecobit szakembereinek november végére sikerült átadniuk a jelentős fejlesztéseket is kívánó, komplett ERP-megoldást, s a decemberi próbaüzem és adatkonvertálás után januárban sikeresen elindult az éles üzem. Az Ecobit ERP-tapasztalata, valamint a Garzon kiváló szakembereinek együttműködése mintaértékű rendszert eredményezett, amelyet jó szívvel lehet ajánlani bármely hazai bútorgyárnak.

A korszerű bérszámfejtés záloga

nexONBÉR a Szoftverbörzén

A Nexon által fejlesztett Berenc bérügyviteli program segítségével több mint egymillió munkavállaló bérét számfejtik Magyarországon. A nexONBÉR a szoftver új verziója, amely megőrizte elődje könnyű kezelhetőségét, és a legkorszerűbb technológiával, megnövelt funkcionalitással jelentkezik a Szoftverbörzén.

A nexONBÉR több, mint a DOS alapú Berenc Windows-platformra való átalakítása. Tucatnyi programozó többéves munkájával a Nexon olyan rendszert alkotott, amely integráltan, megbízhatóan és gyorsan kezeli a humánügyvitel valamennyi feladatát.

A nexONBÉR integrálható többek között a Baan, az Exact, az MFG-Pro, az

Oracle Financial, a Microsoft Business Solutions Axapta és a Microsoft Business Solution Navision, a ROSS, az SAP, a TÜSZ, a Revolutions Iroda++ és a Zenit vállalatirányítási rendszerrel.

A szoftver felépítésének, skálázhatóságának, illetve nagy teljesítményének köszönhetően hatékony bérszámfejtési megoldást kínál az ügyfelek számára, legyen szó akár több ezer fős gazdálkodó egységről, közepes vagy kisvállalkozásról, netán a bérszámfejtést fő tevékenységként végző könyvelőcégről.

A program moduljai – Munkaügy, OEP-ellátások, Családtámogatás, Általános lekérdezések és Kafetéria – átfogó módon lefedik a bérügyvitel összes területét. Íme, néhány a funkciók közül:

I. nexONBÉR – Munkaügyi modul

A modul segítségével lehetőség nyílik a havidíjas és órabéres, valamint teljesítménybéres és jutalékos elszámolású dolgozók bérének számfejtésére, valamennyi pótlék, járulékos elem és levonás figyelembevételével, a mindenkori jogszabályoknak megfelelően.

A modul elvégzi a nagy tömegű, önálló tevékenységből származó jövedelem (honorárium, szerzői díj, megbízási díj stb.) számfejtését. A kifizetések nyilvántarthatók tevékenységenként, költségviselőnként, munkaszámonként is.

A dolgozók rendszeres juttatásait, levonásait a rendszer automatikusan kezeli, így a számfejtés a dolgozók többségénél teljesen automatikusan történhet. Mindezek mellett természetesen bármikor lehetőség van egyénenként is bérszámfejtésre, hó közi kifizetésre és előre számfejtésre, a régebben számfejtett béradatok visszakeresésére vagy a tévesen megadott elemek utólagos korrigálására.

II. nexONBÉR – OEP-ellátások modul

A modul elbírálja és számfejti az OEP terhére elszámolható pénzbeni ellátásokat. A program a rendelkezésre álló adatok alapján megállapítja a jogosultságot az ellátásra, és a számfejtéshez szükséges béradatok kigyűjtését automatikusan elvégzi.

A modul a mindenkori jogszabályoknak megfelelően – az előző munkahelyek és biztosítási idők figyelembevételével – elbírálja az ellátás mértékét és folyósításának időtartamát. A számfejtett ellátások utólag jól visszakeresthetők, áttekinthetők.

Nexon–Microsoft megállapodás: bérszámfejtési megoldás akár ingyen

A Nexon és a Microsoft Magyarország tavaly év végén kötött megállapodása révén a Microsoft Axapta és Microsoft Navision vállalatirányítási rendszerhez a Nexon speciális kedvezménnyel biztosítja nexONBÉR bérszámfejtési megoldását.

A Microsoft és a Nexon vezetői egyaránt hangsúlyozzák, hogy nem egyszeri akcióról van szó, hanem hosszabb stratégiai megállapodásról, amely minimum 2005 végéig tart.

A megállapodás keretében az ügyfelek a nexONBÉR-hez – a kiválasztott beszállítótól függően – 50 és 100 százalék közötti kedvezménnyel mérsékelt licencdíj fejében (tehát akár ingyenesen) juthatnak hozzá, illetve a bérszámfejtő program futtatásához szükséges MS SQL adatbázis-kezelő szoftvert szintén egyedülállóan kedvező áron, 19 900 forintért vásárolhatják meg.

III. nexONBÉR – Általános lekérdező modul

Segítségével a felhasználó a nexONBÉR programból a dokumentumokat, listákat, táblázatokat saját igényeinek megfelelő összetételben és formátumban állíthatja elő. Alkalmas a nexONBÉR rendszer adatainak feldolgozására úgy, hogy az ekként készített dokumentumok mind tartalmilag, mind formailag minden igényt kielégítsenek.

IV. nexONBÉR – Kafetéria modul

A béren kívüli juttatások költséghatékony módon növelik a munkatársak elkötelezettségét, valamint pótlólagos versenyelőnyt biztosítanak a szervezet számára a munkaerőpiacon.

A Nexon Kafetéria modulja korszerű megoldást kínál a béren kívüli juttatások többszintű nyilvántartására, ellenőrző listák segítségével történő folyamatos figyelésére. Juttatástípusok szerint számol az éppen aktuális adó- és köztehervonzatokkal. A rögzített adatok átadhatók a nexONBÉR többi moduljának.

Partnerek

A Nexon néhány ügyfele: Állami Számvevőszék, Budapesti Corvinus Egyetem, Liszt Ferenc Zeneművészeti Egyetem, Magyar Tudományos Akadémia, HVB Bank Hungary, ING Bank, CIB Bank, Magyar Televízió, MTM-SBS (Tv2).

Kis- és középvállalati integrált megoldások

Adamant'92 Kft.

Az Adamant'92 Ügyvitelszervezési és Informatika Kft. több mint 10 éves tapasztalattal rendelkezik vállalatirányítási rendszerek készítése és bevezetése terén.

A cég a Szoftverbörze 2005 kiállításon két integrált vállalatirányítási rendszert mutatott be a látogatóknak. Első helyen az SAP Business One termékét, amely kis- és középvállalatok részére készült. Az SAP-nak ez a legújabb üzleti szoftvere 2004 IV. negyedévében került a magyar piacra.

Rendkívül kedvező árfekvés, gyors bevezethetőség és egyszerű használhatóság, valamint az SAP-tól megszokott megbízhatóság és sokoldalúság jellemzi. Egyedülállóan gyors hozzáférést, valamint teljes körű átláthatóságot, átjárhatóságot biztosít az információk között. Számos eszközt nyújt a testre szabáshoz, ilyenek például a paraméterezhető képernyő- és listaadatok vagy az adatbázisban található szabad felhasználású mezők.

Főbb moduljai: Pénzügy-számvitel, Értékesítés és disztribúció, Beszerzés, Raktárgazdálkodás, Ügyfélkapcsolatok, Szervizkezelés.

Az Adamant'92 Kft. által kiállított másik szoftvertermék az Adamant integrált vállalatirányítási rendszer.

Ez a magyar fejlesztésű termék több mint 10 éve van jelen a hazai piacon. Sokoldalúan paraméterezhető, elsősorban azoknak az 5–50 egyidejű felhasználóval rendelkező kis-, közép- és nagyvállalkozásoknak ajánlott, amelyek a kedvező árfekvés mellett széles körű funkcionalitási igénnyel rendelkeznek.

A rendszer ágazatfüggetlen. Kereskedő, termelő cégek és költségvetési intézmények egyaránt megtalálhatók a szoftver referenciái között.

Támogatja a külkereskedelmi tevékenységet (Vám, Intrastat, EUR1, Packing list) is, de nem okoz gondot a környezetvédelmi díjak kezelése, a többszintű engedményrendszer vagy akár az import jövedéki nyilvántartás sem.

Főbb moduljai: Termelés, Készletek, Belker-külker áruforgalom, Pénzügy, Számvitel, Tárgyi eszközök.

A szoftver egy 4. generációs adatbázis-kezelőre, a Progressre épül. Ennek köszönhetően többféle platformon futtatható, pl. Windows, Novell és Unix/Linux alatt.

Adamant '92
Ügyvitelszervezési és Informatikai Kft.
1142 Budapest, Ungvár utca 64.
Telefon: 220-8928, 222-0965, 273-0010, **fax:** 220-8927
e-mail: adamant@axelero.hu vagy info@adamant92.hu
Internet: www.adamant92.hu
Vállalatirányítási rendszerek kis- és középvállalatoknak
– SAP Business One,
– Adamant vállalatirányítási rendszer

A korszerű bérszámfejtés záloga

nexONBÉR a Szoftverbörzén

A Nexon által fejlesztett Berenc bérügyviteli program segítségével több mint egymillió munkavállaló bérét számfejtik Magyarországon. A nexONBÉR a szoftver új verziója, amely megőrizte elődje könnyű kezelhetőségét, és a legkorszerűbb technológiával, megnövelt funkcionalitással jelentkezik a Szoftverbörzén.

A nexONBÉR több, mint a DOS alapú Berenc Windows-platformra való átalakítása. Tucatnyi programozó többéves munkájával a Nexon olyan rendszert alkotott, amely integráltan, megbízhatóan és gyorsan kezeli a humánügyvitel valamennyi feladatát.

A nexONBÉR integrálható többek között a Baan, az Exact, az MFG-Pro, az

Oracle Financial, a Microsoft Business Solutions Axapta és a Microsoft Business Solution Navision, a ROSS, az SAP, a TÜSZ, a Revolutions Iroda++ és a Zenit vállalatirányítási rendszerrel.

A szoftver felépítésének, skálázhatóságának, illetve nagy teljesítményének köszönhetően hatékony bérszámfejtési megoldást kínál az ügyfelek számára, legyen szó akár több ezer fős gazdálkodó egységről, közepes vagy kisvállalkozásról, netán a bérszámfejtést fő tevékenységként végző könyvelőcégről.

A program moduljai – Munkaügy, OEP-ellátások, Családtámogatás, Általános lekérdezések és Kafetéria – átfogó módon lefedik a bérügyvitel összes területét. Íme, néhány a funkciók közül:

I. nexONBÉR – Munkaügyi modul

A modul segítségével lehetőség nyílik a havidíjas és órabéres, valamint teljesítménybéres és jutalékos elszámolású dolgozók bérének számfejtésére, valamennyi pótlék, járulékos elem és levonás figyelembevételével, a mindenkori jogszabályoknak megfelelően.

A modul elvégzi a nagy tömegű, önálló tevékenységből származó jövedelem (honorárium, szerzői díj, megbízási díj stb.) számfejtését. A kifizetések nyilvántarthatók tevékenységenként, költségviselőnként, munkaszámonként is.

A dolgozók rendszeres juttatásait, levonásait a rendszer automatikusan kezeli, így a számfejtés a dolgozók többségénél teljesen automatikusan történhet. Mindezek mellett természetesen bármikor lehetőség van egyénenként is bérszámfejtésre, hó közi kifizetésre és előre számfejtésre, a régebben számfejtett béradatok visszakeresésére vagy a tévesen megadott elemek utólagos korrigálására.

II. nexONBÉR – OEP-ellátások modul

A modul elbírálja és számfejti az OEP terhére elszámolható pénzbeni ellátásokat. A program a rendelkezésre álló adatok alapján megállapítja a jogosultságot az ellátásra, és a számfejtéshez szükséges béradatok kigyűjtését automatikusan elvégzi.

A modul a mindenkori jogszabályoknak megfelelően – az előző munkahelyek és biztosítási idők figyelembevételével – elbírálja az ellátás mértékét és folyósításának időtartamát. A számfejtett ellátások utólag jól visszakeresheték, áttekinthetők.

Nexon–Microsoft megállapodás: bérszámfejtési megoldás akár ingyen

A Nexon és a Microsoft Magyarország tavaly év végén kötött megállapodása révén a Microsoft Axapta és Microsoft Navision vállalatirányítási rendszerhez a Nexon speciális kedvezménnyel biztosítja nexONBÉR bérszámfejtési megoldását.

A Microsoft és a Nexon vezetői egyaránt hangsúlyozzák, hogy nem egyszeri akcióról van szó, hanem hosszabb stratégiai megállapodásról, amely minimum 2005 végéig tart.

A megállapodás keretében az ügyfelek a nexONBÉR-hez – a kiválasztott beszállítótól függően – 50 és 100 százalék közötti kedvezménnyel mérsékelt licencdíj fejében (tehát akár ingyenesen) juthatnak hozzá, illetve a bérszámfejtő program futtatásához szükséges MS SQL adatbázis-kezelő szoftvert szintén egyedülállóan kedvező áron, 19 900 forintért vásárolhatják meg.

III. nexONBÉR – Általános lekérdező modul

Segítségével a felhasználó a nexONBÉR programból a dokumentumokat, listákat, táblázatokat saját igényeinek megfelelő összetételben és formátumban állíthatja elő. Alkalmas a nexONBÉR rendszer adatainak feldolgozására úgy, hogy az ekként készített dokumentumok mind tartalmilag, mind formailag minden igényt kielégítsenek.

IV. nexONBÉR – Kafetéria modul

A béren kívüli juttatások költséghatékony módon növelik a munkatársak elkötelezettségét, valamint pótlólagos versenyelőnyt biztosítanak a szervezet számára a munkaerőpiacon.

A Nexon Kafetéria modulja korszerű megoldást kínál a béren kívüli juttatások többszintű nyilvántartására, ellenőrző listák segítségével történő folyamatos figyelésére. Juttatástípusok szerint számol az éppen aktuális adó- és köztehervonzatokkal. A rögzített adatok átadhatók a nexONBÉR többi moduljának.

Partnerek

A Nexon néhány ügyfele: Állami Számvevőszék, Budapesti Corvinus Egyetem, Liszt Ferenc Zeneművészeti Egyetem, Magyar Tudományos Akadémia, HVB Bank Hungary, ING Bank, CIB Bank, Magyar Televízió, MTM-SBS (Tv2).

Kis- és középvállalati integrált megoldások

Adamant'92 Kft.

Az Adamant'92 Ügyvitelszervezési és Informatika Kft. több mint 10 éves tapasztalattal rendelkezik vállalatirányitási rendszerek készítése és bevezetése terén.

A cég a Szoftverbörze 2005 kiállításon két integrált vállalatirányitási rendszert mutatott be a látogatóknak. Első helyen az SAP Business One termékét, amely kis- és középvállalatok részére készült. Az SAP-nak ez a legújabb üzleti szoftvere 2004 IV. negyedévében került a magyar piacra.

Rendkívül kedvező árfekvés, gyors bevezethetőség és egyszerű használhatóság, valamint az SAP-tól megszokott megbízhatóság és sokoldalúság jellemzi. Egyedülállóan gyors hozzáférést, valamint teljes körű átláthatóságot, átjárhatóságot biztosít az információk között. Számos eszközt nyújt a testre szabáshoz, ilyenek például a paraméterezhető képernyő- és listaadatok vagy az adatbázisban található szabad felhasználású mezők.

Főbb moduljai: Pénzügy-számvitel, Értékesítés és disztribúció, Beszerzés, Raktárgazdálkodás, Ügyfélkapcsolatok, Szervizkezelés.

Az Adamant'92 Kft. által kiállított másik szoftvertermék az Adamant integrált vállalatirányítási rendszer.

Ez a magyar fejlesztésű termék több mint 10 éve van jelen a hazai piacon. Sokoldalúan paraméterezhető, elsősorban azoknak az 5–50 egyidejű felhasználóval rendelkező kis-, közép- és nagyvállalkozásoknak ajánlott, amelyek a kedvező árfekvés mellett széles körű funkcionalitási igénnyel rendelkeznek.

A rendszer ágazatfüggetlen. Kereskedő, termelő cégek és költségvetési intézmények egyaránt megtalálhatók a szoftver referenciái között.

Támogatja a külkereskedelmi tevékenységet (Vám, Intrastat, EUR1, Packing list) is, de nem okoz gondot a környezetvédelmi díjak kezelése, a többszintű engedményrendszer vagy akár az import jövedéki nyilvántartás sem.

Főbb moduljai: Termelés, Készletek, Belker-külker áruforgalom, Pénzügy, Számvitel, Tárgyi eszközök.

A szoftver egy 4. generációs adatbázis-kezelőre, a Progressre épül. Ennek köszönhetően többféle platformon futtatható, pl. Windows, Novell és Unix/Linux alatt.

Adamant '92
Ügyvitelszervezési és Informatikai Kft.
1142 Budapest, Ungvár utca 64.
Telefon: 220-8928, 222-0965, 273-0010, **fax:** 220-8927
e-mail: adamant@axelero.hu vagy info@adamant92.hu
Internet: www.adamant92.hu
Vállalatirányitási rendszerek kis- és középvállalatoknak
– SAP Business One,
– Adamant vállalatirányitási rendszer

Tanulás egy életen át

Iskolarendszeren kívüli felnőttképzés

A magyarországi felnőttképzés jogi és intézményi feltételrendszere is kialakult az elmúlt években. Az Állami Foglalkoztatási Szolgálat keretében regionális képzőközpontok működnek, létrejött a felnőttképzéssel foglalkozó vállalkozások, szervezetek hálózata, 2002-ben megalakult a Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium (FMM) intézményeként a Nemzeti Felnőttképzési Intézet (NFI), léteznek az irányítási struktúrák, s nem utolsósorban a finanszírozásra sem lehet komoly panasz. Megvannak tehát a hatékony hazai felnőttképzés alapjai, így – ahogy azt a kormányzat célul tűzte ki – elvileg akár egymillió ember is bevonható lehet az oktatásba.

FEKETE GIZELLA

A feltételes mód használata azonban nem véletlen, mert bár kétségtelenül fokozatosan nő a különböző képzési formákat igénybe vevők, a szerzett tudásról igazolással rendelkezők száma, azért akadnak gondok. Eredményekről és problémákról azonban csak azt követően érdemes beszélni, ha már meghatároztuk, hogy mit is értünk felnőttképzés alatt, milyen típusú oktatási lehetőségek léteznek idehaza, azok milyen mértékben épülnek egymásra, vagy épp ellenkezőleg, mennyire szeparáltak, továbbá milyen nehézségekkel szembenézve igyekeznek eleget tenni az állam által kitűzött céloknak. A paletta széles, ezért mostani összeállításunkban – kitérve a két és fél éve megalakult Nemzeti Felnőttképzési Intézet felnőttoktatásban betöltött szerepére és tevékenységére – a nem iskolarendszerben végzett képzésekre szorítkozunk.

A versenyképesség megszerzését, majd megtartását a gazdaság igényeinek megfelelő képzések szolgálják leginkább, amelyek ma már nem csupán mesterségek, hanem nyelvek, vállalkozási és számítástechnikai ismeretek elsajátítását is jelentik. De a továbbképzés a specializáció felé mozduló cégeknél is létkérdés lehet, mint ahogy a piac által kikényszerített vállalati szerkezetváltás sem valósítható meg a dolgozók szakmai tudásának bővítése nélkül.

A munkaerő-piaci előrejelző rendszer működtetését illetően megoszlanak a vélemények.

Nemzeti Felnőttképzési Intézet (NFI)

Az FMM felügyelete alatt 2002 októberében létrehozott NFI módszertani intézményként, valamint kutatási és fejlesztési feladatai mellett szolgáltatóként (pl. akkreditáció, pályázatok kezelése) is működik, de képzést és oktatásszervezést nem végez. A felnőttképzés intézményeivel tart közvetlen kapcsolatot.

A nem iskolarendszerű felnőttképzés fejlesztéséhez elsősorban az FMM által finanszírozott, többek között a képzésekre, illetve a kapcsolódó tárgyi eszközökre kiírt pályázataival járul hozzá. Az intézmények andragógiai, pedagógiai tevékenységét a támogatásával megjelenő könyvekkel, kiadványokkal – pl. a közelmúltban elkészült, Felnőttképzés módszertana című gyűjteményes kötet, valamint a Felnőttképzés című folyóirat – kívánja segíteni.

Az intézet egy kísérleti projekt keretében mintegy 50 akkreditált felnőttképzési intézmény részvételével megteremtette az előzetes tudásmérés számítástechnikai és szoftveres bázisát.

Állami intézményként az NFI fő feladatának az adóforintok mind hatékonyabb elköltését tekinti. Ebben az esetben ez a támogatásra alkalmas fejlesztések, képzések, rendszerek, irányok felismerését, illetve meghatározását jelenti. Eddigi tapasztalataik alapján a pályázati rendszer átértékelésével igyekeznek az eddigieknél hatékonyabb elosztási rendszert kidolgozni. A felnőttképzésre szánt összegek komoly értéket képviselnek. Tavaly az NFI által lebonyolított pályázatokon keresztül 3,5 milliárd forint segítette az intézmények fejlesztését és a képzéseket, míg az összes állami forrást figyelembe véve becslések szerint mintegy 30-40 milliárd forintnyi összeg jutott felnőttképzésre.

A jövőben, a kormány prioritásai alapján, a közvetlen munkaerő-piaci igényeket kielégítő, az egyén munkához jutását, valamint a hátrányos helyzetű rétegek képzését elősegítő megoldások válnak elsősorban támogatottá.

A ma még előre nem látható munkaerő-szükséglet tervezhetővé tételéhez az intézet elsősorban kutatásokkal tud hozzájárulni. Ezek eredményei a minisztérium, az adott régiók döntéshozói, a képzési intézmények és az azokban tanulni szándékozók figyelmét egyaránt a várható tendenciákra irányíthatják.

lemények. *Dr. Bihall Tamás* az NFI kiadásában megjelenő, Felnőttoktatás című lapnak adott interjújában úgy véli, hogy a felméréseknek nincs kialakult rendszere. Ő maga a térségi előrejelzések mellett voksol, amelyek alapján felvázolhatók a tendenciák, és érzékeltethetők a gazdaságban várható mozgások, ebből következően pedig a munkaerő-igények. S bár még Európa sokkal stabilabb gazdasági környezetű részein is nehéz előre látni, a kérdés nem megkerülhető.
A munkaügyi központok adatai mellé fel kell sorakoztatni a kamarák és a munkaadók felméréseit, hogy az utóbbiak fejlesztéseiből adódó munkaerő-kereslet is feltérképezhető legyen.

Intézmények, kedvezmények

A törvény a felnőttképzést rendszeresen végzett, iskolarendszeren kívüli oktatásként határozza meg. A képzés többcsatornás intézményrendszerben folyik, amelyben – a fentieknek látszólag ellentmondva – szép számmal akadnak felsőoktatási intézmények is. Mindez – még ha az állami finanszírozás módja meg is húzza a határvonalat az oktatási rendszerek között – nem egyszerűsíti a felnőttképzés átláthatóságát. Az iskolarendszeren kívüli képzés is lehet például normatív alapon támogatott, amennyiben az első szakképesítés nem iskolarendszeren belüli megszerzésére készít fel. A normatív támogatási forrást azonban közvetlenül a Foglalkoztatáspolitikai és Munkaügyi Minisztérium biztosítja, így az kifejezetten a felnőttképzési rendszerben akkreditált intézmények, illetve az azokban folyó képzésben részt vevők számára elérhetők.
A felnőttképzésben létezik egy másik, a képzésben részt vevő személyhez kötött kedvezmény is. A tanfolyamot egészében vagy részben önállóan finanszírozó magánszemélyek – a munkaügyi központok által támogatott képzések esetében az utóbbi a gyakori – személyi jövedelemadójukból levonhatják a befizetett összeg 30 százalékát (maximum évi 60 ezer forintot), amennyiben akkreditált felnőttoktatási intézményben tanulnak. A kedvezményt feltehetően kevesebben veszik igénybe, mint ahányan jogosultak lennének rá. Ennek több oka is lehet, de a legjellemzőbb a tájékozatlanság. Így például kevesen tudják, hogy a résztvevő esetleges munka és így jövedelem nélkülisége sem jelent akadályt, hiszen a kedvezményt közvetlen hozzátartozó is igénybe veheti, s halasztott hatállyal is beszámítható.
Az intézet pályázatokon keresztül támogatja az akkreditált felnőttképzést folytató intézményeket, amelyek egyrészt a tárgyi feltételek fejlesztésére, másrészt konkrétan a pályázatban meghatározott képzésekre vonatkoznak – mondta *dr. Szivi József,* az intézet igazgatóhelyettese. Az ilyen képzéseknek – a támogatásnak megfelelően csökkentett tandíjak révén – közvetetten a résztvevők a haszonélvezői.

További támogatási lehetőségként a munkáltató a szakképzési hozzájárulásként befizetett összeg egy részét saját dolgozói oktatásának finanszírozására fordíthatja. A nagyobb vállalatoknál ez többnyire megtörténik, míg a kisebbek ritkábban élnek vele, mert nem mindig áll érdekükben dolgozóik képzése.

Egy kis statisztika

Az 1998 és 2002 közötti időszakra vonatkozó felmérések szerint az állam által elismert szakképesítést adó képzést (OKJ) igénybe vevők száma volt domináns (80 százalék feletti). Ezt csaknem egyenlő arányban az egyéb jellegű oktatás, illetve a megváltozott munkaképességűek rehabilitációs képzése követte (kb. 10 százalék), majd 5-8 százalékos aránnyal a szak-

képzést megalapozó szakmai alapképzés következett. A résztvevők száma 2002-ben Bács-Kiskun, Hajdú-Bihar és Győr-Sopron-Moson megyében volt a legmagasabb (10-12 ezer), Heves, Pest, Vas és Tolna megyében a legalacsonyabb (2,5-3 ezer), míg a fővárosi képzéseken az országos létszám 22,9 százaléka vett részt. A munkaügyi központok által támogatott, foglalkoztatást elősegítő képzések országos aránya 2002-ben 28,9 százalék volt, a támogatottak létszáma a vizsgált időszakban nem változott jelentősen.
Az állam által elismert szakképesítésre felkészítő képzések 57 százaléka 14 szakképesítés megszerzését tette lehetővé. Ezek között magasan a számítógép-kezeléssel és -használattal kapcsolatos oktatást végző intézmények száma volt a legmagasabb (144), s a beiratkozottak számát tekintve is ezek állnak az első helyen. A második helyen szereplő mérlegképes könyvelőt a könnyűgép-kezelő, a személy- és vagyonőr, majd a számítástechnikai szoftverüzemeltető követi, de a különböző szintű kereskedő-boltvezetői, vendéglátó-üzletvezetői képzések is benne vannak az első tizennégyben. Meglepő, hogy a szakképesítések tekintetében gyakorlatilag máig változatlan a legkeresettebb képzések sorrendje. Az élen továbbra is a számítógép-kezelői és a mérlegképes könyvelői képesítést nyújtók állnak, de a szoftverüzemeltetői, valamint a vendéglátó-ipari és kereskedői területet érintők is előkelő helyezést értek el. Ennek oka Szivi József szerint az, hogy sokszor a rövid távú vagy nem kellően felismert érdekek vezérlik a résztvevőket, így a jelenleg jó kereseti lehetőséggel kecsegtető „divatszakmák" kerülnek előtérbe, és nem feltétlenül élveznek előnyt a biztonságos elhelyezkedést, hosszú távú munkalehetőséget kínálók. A nyelvi és informatikai ismeretek az egyedüliek, amelyeket szinte mindenki biztos befutóként értékel.
És ha már a statisztikáknál tartunk, érdemes némi figyelmet szentelni a Felvételi Információs Szolgálat tavaly végzett középiskolai kutatásának felnőttképzést érintő adataira. Ezek szerint a tanfolyamokon és felnőttképzésben való részvételt tervezők 71 százaléka kíván jogosítványt szerezni, 53 százalékuk nyelvtanfolyam elvégzésén gondolkodik, 32 százalékuk tartja fontosnak az ECDL-vizsgát, és 14 százalékuk tervezi részvételét valamilyen informatikai képzésben.
A felnőttszakképzéssel kapcsolatos válaszokból kiderül, hogy a középiskolások 83 százaléka az őt igazán érdeklő szakma megszerzésére irányuló képzést választana – ami gyakran eltér a munkaerő-piac kívánalmaitól –, és csak 28 százaléknál fontos, hogy keresett, tehát az elhelyezkedést is biztosító szakmát szerezzen. Az idegen nyelvi ismeretszerzést 27, az informatikait 11 százalék tartotta fontosnak a szakképzés kiválasztásakor.

Hörcsögszindróma

Miként a felsőoktatásban, úgy a szakképzés területén is jellemző a képesítések gyűjtögetése. Nyilván a bizonytalan piaci viszonyok is közrejátszanak abban, hogy mind gyakrabban a „mindegy, hogy milyen, csak diploma, illetve szaktudást igazoló papír legyen" nézet válik uralkodóvá, feltételezve, hogy így nagyobb a munkaerő-piaci esély. A munkaügyi központok egyfajta terápiaként is alkalmazzák a tanulást, hátha pozitív hatást gyakorol a munkát keresőre a tanulóközösség, az elfoglaltság. Amire Szivi József szerint kevesebb figyelmet fordítanak a munkaerő-piac kínálati oldalának szereplői, az saját személyiségük megismerése, s ez csaknem olyan arányban lehet felelős az elhelyezkedési problémákért, mint a nem piacképes szakképesítés.

A képzés hatékonysága

A munkaügyi központok statisztikai adatai szerint az általuk finanszírozott képzésekben részt vevők mintegy 44 százaléka az oktatást követő 3 hónapon belül elhelyezkedik. Ám ez, a pillanatnyi kereslet-kínálatot jelző arány önmagában nem lehet mérvadó, csak más körülményekkel együtt vizsgálva, például hogy hányan vannak még fél év múlva is munka nélkül, illetve milyen arányt mu-

Akkreditáció

A felnőttképzési törvény szerinti akkreditáció egyfajta államilag elismert minőségbiztosítás, amely kedvező piaci helyzetbe hozza az ezt megszerző intézményeket, programokat.

A törvény megkülönbözteti az intézményi és a programakkreditációt. Az első az intézmény egészének működését vizsgálja, de nem él kívánalmakkal az oktatott programok szakmai követelményeit illetően. Az akkreditált intézményben tanulók biztosak lehetnek abban, hogy a képzések és a kiegészítő felnőttoktatási szolgáltatások szervezése, valamint az intézmény működtetése, irányítása megfelel az előírt minőségi kritériumoknak, de a képzés tartalmának korszerűségére az akkreditációs tanúsítvány nem biztosíték. A minősített intézmény eleget tesz többek között a tanárok képesítésére és képzettségi fokára vonatkozó arányoknak, felnőttképzési szolgáltatásokat nyújt, lehetővé téve a résztvevők előzetes tudásának felmérését is. Ennek eredménye alapján például felmentést adhat bizonyos órák látogatása alól, ami csökkentheti a képzési díjat. Ez utóbbival gyakran nincsenek tisztában a jelentkezők.

A programakkreditáció egy-egy (szak)képzési program koherenciáját és szakmai tartalmát is vizsgálja. Az akkreditációval rendelkező programok bizonyítottan megfelelnek – tárgyi és személyi feltételeikben, tartalmukban, célcsoportjukban, valamint munkaerő-piaci indokoltságukat tekintve is – a képzés céljának. A módszerek, eszközök stb. szintjén a programakkreditáció nem állít korlátokat az alkalmazó intézmények elé.

tat akkor a statisztika. Mint ahogy a képzések munkaerő-piaci elfogadottsága szempontjából az is mérvadó, hogy hányan váltak tartósan munkanélkülivé, illetve ki került ki már az ellátási rendszerből is azok közül, akik tanfolyamon vettek részt. Ez utóbbiak képzési költsége ugyan ablakon kidobott pénznek számít a munkaerő-piac oldaláról, de mentálhigiénés szempontból még ekkor is hasznosnak minősíthetjük, amennyiben például a képzések átsegítették a résztvevőket egy depressziós időszakon.

E-learning

Az Európai Bizottság 2001 novemberében kiadott, az e-gazdaság megteremtését célul kitűző közleménye hangsúlyosan említi a hiányzó elektronikus üzleti készségek elsajátításában, illetve pótlásában az infokommunikációs technológiák (IKT) és az e-learning szerepét. A 2002 októberi e-készség csúcsértekezlet pedig mind magasabb befektetésre ösztökélte a tagállamokat a hatékony, rugalmas és gyors képzést biztosító, e-learninggel támogatott, egész életen át tartó tanulásba. Most, 2005 első harmadában Szivi József – értékeit elismerve – elsősorban a nagyvállalati belső képzések hatékony eszközének tartja az e-learninget. „Egy nagyvállalat számára, amely úgy látja, hogy versenyhelyzetének szilárdsága munkavállalói képzettségétől is függ, rentábilis lehet saját képzési rendszerében – azonos szaktudást igénylő jelentősebb számú munkahely esetén – kifejleszteni, illetve tananyaggal feltölteni egy e-learning programot. A kis- és középvállalkozásoknak azonban sok esetben csupán 1-2 azonos képesítésű munkatársra van szükségük, így azok oktatását kedvezőbb a képzési piacra bízniuk."

„Az országos képzési jegyzékben több mint 800 szakma szerepel, s ezen túl vannak nem OKJ-szakmát adó tanfolyamok is. Mivel a ma még meglehetősen magas áron kínált e-learning keretprogramok adaptálása az adott szakmára, képzési területre – a tananyagok elkészítése, a távképzésre alkalmas oktatók felkészítése, a vizsgáztatási rendszerek kialakítása – további tetemes költséget jelent, alkalmazásuk a nem iskolarendszerű felnőttképzésben, különösen a szakmát adó képzésekben elenyésző. Hogy a befektetés költségei megtérüljenek, az ilyen programokat csak egy bizonyos tanulói létszám felett éri meg alkalmazni, flexibilitásukat, a tananyag tartalmának kezelését csak egy nagyvállalat képes – elsősorban belső képzésének támogatására – megvalósítani, értékeit kamatoztatni."

A jövőt nézve Szivi József már optimistább. „A felnőttképzési módszerek fejlesztésére igénybe vehető, döntően uniós támogatás változtathat a fentieken. Amennyiben ezt a Nemzeti Felnőttképzési Intézet valósíthatja meg, a regionális képzőközpontokkal karöltve, huszonöt komplett képzés távoktatási formájának kidolgozását vállalnák."

Jövőkép kérdőjelekkel

A különböző fennhatóságú, támogatottságú stb. képzési rendszerek egymással és a munkaerő-piaci, illetve az állampolgári igényekkel való összehangolása, továbbá a mindettől elvileg távol eső, de a munkaerőpiacra (is) komoly hatással lévő szürkegazdaság kifehérítése nélkül nem várható munkaerő-piaci gondjaink megoldása, vagy ha igen, csak az EU-s lehetőségek, a munkaerő-vándorlás kihasználásával. Csupán az iskolarendszer bonyolultságát, az eltérő minőségi követelményeket, az iskolareformot és a bolognai rendszerhez való igazodás nehézségeit tapasztaló felsőoktatás piaccal való „párbeszéde" és megfelelő kapcsolata hozhat pozitív változást.

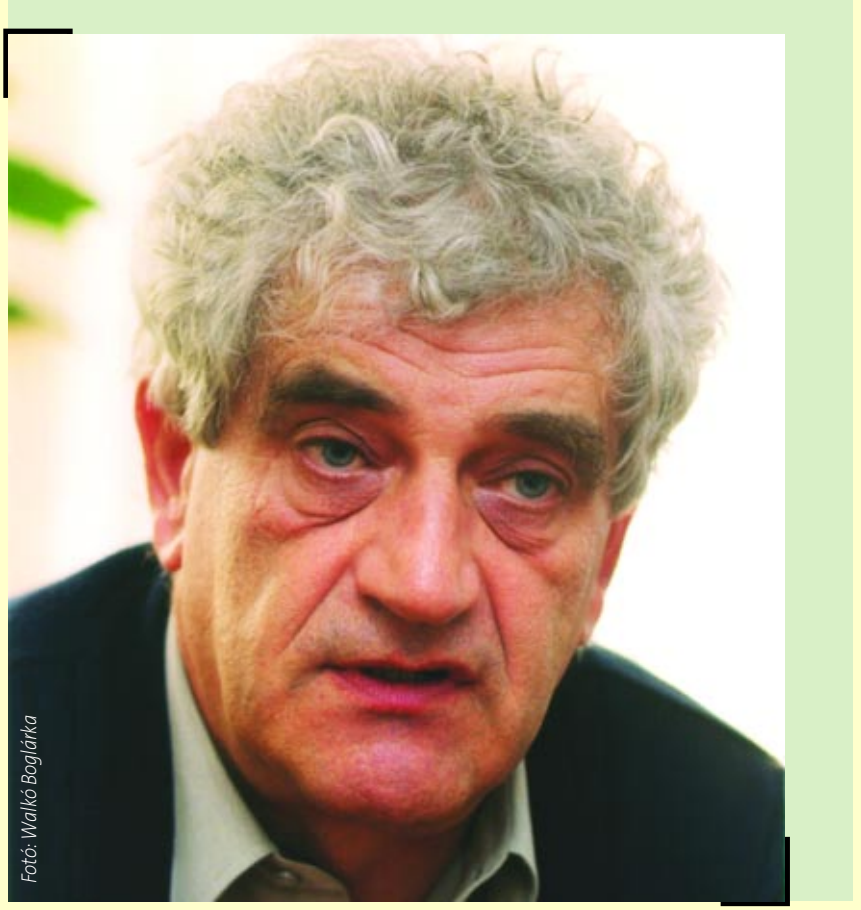
Ma még nem igen lehet megmondani, hogy milyen állások iránti igényt generálnak a gazdasági fejlődés tendenciái, hiszen még a Nemzeti fejlesztési terv 2 főbb pilléreit, a régóta hiányzó és esetleg az NFT2 kapcsán végre körvonalazódó húzóágazatokat sem ismerjük pontosan. Támpontot a nyugati gazdaság fejlődési tendenciái jelenthetnek, ahol a szolgáltató – kiemelten az informatikai, a pénzügyi és a kereskedelmi – szektor a fejlődés meghatározója. Változást hozhatnak az egyes térségek fejlődését befolyásoló, ipari befektetőket vonzó autópálya-építések, de a majdani ipari létesítmények funkciója és munkaerő-szükséglete ma még ismeretlen, így hosszabb távon nem tervezhető.

DR. KÜRTI SÁNDOR AZ ÉV EMBERE

Dr. Kürti Sándor, ***a külföldön is terjeszkedő magyar informatikai vállalkozás, a Kürt Rt. elnöke és alapító társtulajdonosa volt a sztárja az Ernst & Young „Entrepreneur Of The Year 2004" januári gálájának. A független bírálóbizottság az ismert informatikai szakembernek ítélte oda „Az év üzletembere" 2004. évi fődíját.***

„A jövő ígérete" különdíjjal ismerték el *Semperger Kinga* munkáját, aki az Árindex Forrásközvetítő és Beruházási Tanácsadó Kft. szakmai igazgatója és tulajdonosa. A „Merész újító" különdíjat *Lakatos István,* a Műszertechnika Holding Rt. vezérigazgatója nyerte el, míg *Temesvári Kornélt,* a Friesland Hungária Rt. elnök-vezérigazgatóját a „Példakép" különdíjra tartotta érdemesnek a bírálóbizottság.

Az Ernst & Young „Entrepreneur Of The Year" (Az év üzletembere) nemzetközi díját 2003-ban osztotta ki először Magyarországon, hogy erősítse a hazai üzleti kultúra fejlődését. A díj 1986-ban Amerikában indult útjára, hogy megfelelő elismerést biztosítson a maradandó üzleti értéket teremtő, sikeres vállalkozók számára. Mára 6 kontinens 40 országában kerül megrendezésre a nemzetközi védjegyoltalom alatt álló elismerés díjátadója. Itt nincsenek vesztesek, a díj célja az inspiráció és a motiváció a sikertörténetek bemutatásán keresztül, hiszen tudjuk, hogy iparágtól és mérettől függetlenül rögös az oda vezető út. A győzelemmel Kürti Sándor automatikusan meghívást kapott Monte-Carlóba, ahol májusban kiválasztják azt a személyt, aki a „World Entreprenaur of the Year" címet viselheti.



Fotó: Walkó Boglárka

2004 már tavasszal jól indult Kürti Sándor számára, hiszen március 15-én *Mádl Ferenc* köztársasági elnöktől átvehette a Széchenyi-díjat. A szakmai sikerek mellett azonban egyéni pechek is jellemezték az évet: az év vállalkozójának egy – utólag mindenképpen szerencsés kimenetelűnek nevezhető – közlekedési balesetet kellett kihevernie, de Kürti sikerrel abszolválta ezt a feladatot is.

Dr. Kürti Sándor pályafutása kezdetén technológiai folyamatok automatizálásával, számítógépes irányításával foglalkozott. Testvérével, *Kürti Jánossal* 1989-ben alapította meg a Kürt Kft.-t, amely kezdetben mágneses adattárolók (mágneslemezek, winchesterek) javítására szakosodott.

A Kürt a világon az elsők között dolgozta ki azóta is élvonalbeli adatmentési (sérült mágneses adattárolókról való adat-helyreállítási) technológiáját, illetve információbiztonsági módszertanát (IBiT). Mindkét technológia Magyarország nemzetközileg is elismert informatikai exportcikkei közé tartozik.

EGÉSZSÉGES A KÜRTNÉL DOLGOZNI

A Kürt Computer Rendszerház Rt. első helyezést ért el az Amerikai Kereskedelmi Kamara 2004. évi Egészséges Munkahely AmCham Díj pályázatán. Az elismerést a kamara azoknak a vállalatoknak ítéli oda, amelyek kiemelten törődnek dolgozóik egészségével. A díjátadót és a nyertesek gyakorlatát bemutató szemináriumot 2004. november 16-án rendezték meg a Hilton Budapest West End báltermében.

Az Egészséges Munkahely AmCham Díj elnyerésére 2004-ben második alkalommal írtak ki pályázatot, amelyre 21 pályamű érkezett. Az értékelési szempontok között szerepelt, hogy a munkahely biztosítja-e a megfelelő egészségügyi ellátást, az orvosi konzultáció lehetőségét és a szűrőprogramokat. Fontos, hogy az alkalmazottak megfelelő körülmények között tölthessék el pihenőidejüket, és biztosítva legyenek számukra a korszerű étkezés feltételei is. A napjainkra jellemző egészségtelen, mozgásszegény irodai munkavégzés mellett kiemelt fontosságú a megfelelő ergonómia, valamint a testmozgás, a sporttevékenységek munkahelyi támogatása.

A XI. kerület kertvárosi részében található Kürtnél a kezdetektől figyelmet fordítanak a megfelelő körülmények megteremtésére. Igaz ez a székház helyszínének kiválasztásától a saját uszoda, szauna és különféle sporteszközök által kínált mozgási lehetőségekig, mint például a pingpong-, a csocsó- vagy a futballbajnokságok és az évente kétszer megrendezésre kerülő közös dunai kenuzás. A cég támogatja a családi programokat is, közös kirándulásokat és céges családi hétvégéket szervez. Az egyéni sportok rajongóinak aerobik- és jógabérletet biztosít, de a szellemi sporttevékenységet is támogatja a vállalati sakk- és bridzspartikkal.

Az adatmentéssel foglalkozó vállalat dolgozói szinte valamennyien számítógép előtt ülnek (irodai munkát végeznek), így a cégnél olyan monitorokat használnak, amelyek kivétel nélkül alacsony sugárzásúak, magas frekvenciájúak. Egyre nagyobb számban terjed az LCD-panelek használata is, amelyek még kevesebb kárt okoznak az irodai munkavégzés során. A számítógép-használat közben a dolgozók az előírás szerint rövid pihenőket (óránként 10 percet) tartanak a pszichés, illetve idegrendszeri megterhelés csökkentésére.

A Kürt nagy figyelmet fordít az ergonómiai szempontból kedvezőtlen számítógépes munkahelyek kényelmesebbé tételére. A munkahelyek megfelelő kialakítása nemcsak számos egészségügyi problémát előz meg, hanem a dolgozó komfortérzetét is növeli, aki így jól érzi magát munkahelyén, és a fáradtságérzete is sokkal később jelentkezik, mint egy helytelenül kialakított munkahelyen. Speciális ergonómiai termékek járulnak hozzá a minél egészségesebb munkakörülményekhez, így például a forgószékek és a notebookállványok biztosítják a helyes testtartást, a csuklótámasz pedig a notebookokra szerelve kényelmessé teszi a hosszabb munkát.

A díjat Gergácz Lili, a Kürt Rt. HR-menedzsere vette át

A cég vezetése szigorúan lép fel a dohányzással szemben: legyen tél vagy nyár, ez csak az épületen kívül lehetséges. Továbbá a vállalat tudatosan törekszik a keletkező hulladékmennyiség csökkentésére, illetve annak szakszerű kezelésére vagy megsemmisítésére – immár több mint 12 éve szelektív hulladékgyűjtést folytat.

Ha az áram kimarad, mi marad?

Az áramszünet veszélyeiről és a megoldásokról

Minden második magyar villamosenergia-fogyasztó tapasztal problémákat saját környezetének áramellátásával kapcsolatban, sőt minden hatodik majdhogynem havi gyakorisággal észlel ilyen jellegű gondokat. A problémák a jövőben várhatóan tovább súlyosodnak Magyarországon is – figyelmeztettek október végén egy budapesti kerekasztal-beszélgetés szakértői.

Az áramellátási problémák súlyosbodása világjelenség, amely még a legfejlettebb államokat is érinti. *Bíró Viktor,* az APC (American Power Conversion) regionális vezetője a beszélgetésen felidézte a közelmúlt legnagyobb áramkimaradásait, például az Egyesült Államokban tavaly bekövetkezett leállást, amely a becslések szerint hatmilliárd dolláros kárt okozott.

Angliában, ahol az előző esztendőben szintén minden idők egyik legsúlyosabb áramszünete következett be, a múlt évi áramkimaradás után feltették a kérdést a számítástechnikai szakembereknek, hogy szerintük mit hoz a jövő. A megkérdezettek 82 százaléka úgy vélte, hogy a következő évben megismétlődnek ezek az esetek. 2003 nyarán és őszén Európában – Nagy-Britannia mellett – Svédországban, Olaszországban, Spanyolországban és Portugáliában keletkeztek jelentős zavarok az áramellátásban, amelyek üzemzavar-közeli, kritikus helyzetet okoztak a térség más rendszereiben is, például Ausztriában, Csehországban, sőt Magyarországon.

Alapvető problémák

Dr. Stróbl Alajos, az Energiagazdálkodási Tudományos Egyesület elnökhelyettese szerint a bonyodalmakban minden bizonnyal alapvető szerepet játszik az energiapiaci liberalizáció, aminek következményeivel talán nem is lehetett előre számolni. A magánbefektetők – a privatizáció után immár Magyarországon is – igencsak megnézik, hogy mire adják ki a pénzüket, így az erőművek karbantartására, felújítására vagy éppen felépítésére csupán a legszükségesebb esetben költenek. Ez azonban bizonytalanná teheti a megfelelő biztonsági szint folyamatos fenntartását.

Ráadásul a környezet és a társadalom szokásainak változása is újabb kihívás elé állítja az energetikai szakembereket. A szélsőséges időjárás miatt nyáron kénytelenek vagyunk klímaberendezést használni, és egyre több elektromos eszközt veszünk igénybe. Ráadásul a szárazság miatt alacsony vízszintű folyók is hozzájárulnak ahhoz, hogy minden korábbinál kevesebb áramot tudunk nyerni.

Helyi szinten

A fogyasztók gyakran tapasztalnak problémákat helyi szinten, saját háztartásuk áramellátását illetően. Például az utcai építkezések során számtalanszor előfordul, hogy markolóval elvágnak egy utcai áramkábelt, és ennek a villamosenergia-fogyasztók isszák meg a levét, hiszen védtelenül hagyott informatikai rendszerükben emiatt adatvesztés következhet be.

Vezető megoldás az APC-től

Az APC InfraStruXure elnevezésű, rack alapú tápellátásvédelmi rendszere komplex módon nemcsak a rendelkezésre állásról gondoskodik, hanem például a szerverszoba minden fontos paraméterét (hőmérséklet, páratartalom) is proaktív módon figyeli, a kritikus értékeknél pedig automatikusan figyelmeztető jelzést küld. Ráadásul a vállalati szerverpark bővülésének megfelelően egyszerűen méretezhető védelmi megoldásról van szó, így értékálló befektetést jelent. A rendszer lépésenként bővíthető, tehát elegendő a pillanatnyilag szükséges kapacitást megvásárolni, a többi akkumulátort és egyéb összetevőt pedig az APC „LEGO-elve" szerint elegendő építőelemenként akkor beszerezni, amikor szükség van rá. Fontos, hogy minden szabványos, 19 hüvelykes szekrénybe szerelhető berendezés elhelyezhető a rackszekrényben, tehát egyszerűen megtervezhetők a rendszerek, amelyek természetesen redundáns módon is kiépíthetők.

A GfK által elvégzett kutatás során a háztartások ötvenhárom százaléka nyilatkozott úgy, hogy tapasztalt már problémákat saját környezetének áramellátását illetően.

A váratlan leállás veszélyei

Hogy a közepes és a nagyvállalatok számára milyen fontos informatikai rendszereik folyamatos, 24 órás rendelkezésre állása, arra talán a legjobb példa egy pénzintézet, ahol a kritikus banki adatoknak a nap 24 órájában folyamatosan elérhetőknek kell lenniük. „Fontos pénzügyi műveletek adatai veszhetnének el egy áramszünet által okozott leállás miatt, aminek közvetlen jogi és pénzügyi kötelezettsége felbecsülhetetlenül nagy kárt okozna bankunknak. Gondoljanak csak bele, mi történne, ha elvesznének a pénzügyi tranzakciók adatai! A konkrét pénzügyi veszteség mellett cégünk még az ügyfelek körében elszenvedett óriási presztízsveszteséget is kénytelen lenne elkönyvelni. Ezt nem engedhetjük meg magunknak" – mondta *Szűcs Péter,* a K&H Bank üzemeltetési főosztályvezetője, aki többek között a pénzintézet villamosenergia-ellátásáért is felelős. A K&H-nál a bankfiókok technikai helyiségeiben az APC InfraStruXure rackszekrényei garantálják a folyamatos áramellátást, a kimaradások miatti adatvesztések elkerülését. A rendszert minden egyes bankfiókban olyanra tervezték, hogy az még maximális terhelés esetén is legalább húsz perc áthidalási időt biztosítson. (Kisebb terhelés esetén ez a többszörösére növekszik, de húsz perc alatt rendszerint el szokott dőlni az áramszünet várható időtartama. Így a viszonylag gyakoribb rövid idejű áramkimaradások áthidalhatók, a tartósabbnak bizonyulók esetén pedig van elég idő a gépek leállítására.)

Saját káron

Andrási Tamás, a BellResearch üzletfejlesztési igazgatója arra hívta fel a figyelmet, hogy cége kutatásai szerint a szünetmentes tápegységek, illetve a komplex tápellátás-védelmi rendszerek beszerzése iránt megnövekszik az igény azoknál a vállalatoknál, ahol az áram ingadozásából vagy kimaradásából már bekövetkezett valamilyen adatvesztés, illetve nagyobb rendszerleállás, tehát az incidenst követően lényegesen komolyabban veszik a védekezést. Andrási Tamás elmondta azt is, hogy bizonyos ágazati szereplők sokkal óvatosabbak az átlagosnál, így a pénzügyi, a távközlési, valamint a közműszolgáltatók már súlyának megfelelően kezelik a kérdést, és a multinacionális cégek hazai leányvállalatainál is kialakult a védekezés kultúrája, jobban felkészültek az áramkimaradásra. Az üzemszünet miatt jelentkező közvetett költségeket (tehát a termelésleállás által okozott károkat) a vállalatok viszonylag könnyen számszerűsíteni tudják, de a leállás nyomán olyan erkölcsi károkat is elszenvedhetnek, amelyek szélsőséges esetben akár csődhöz is vezethetnek.

Bíró Viktor szerint az egyértelmű veszélyek ellenére még a közepes és a nagyvállalatok sem mind védekeznek az áramkimaradás vagy -ingadozás által okozott nem csekély károk ellen. Hazánkban is egyre fontosabb feladat lesz a cégek számára, hogy felkészüljenek az áramkimaradásokra.

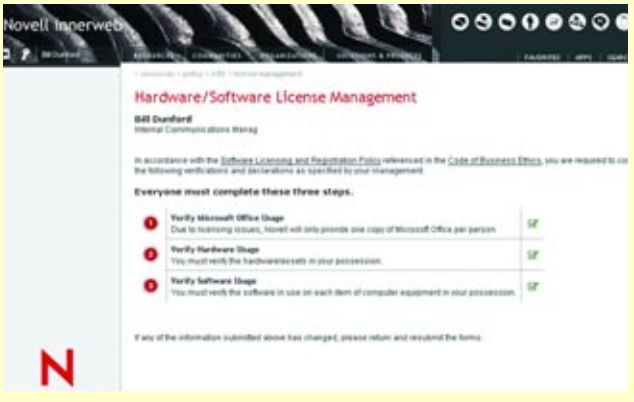
Sikeres átállás nyílt forráskódra

A Novell a Microsoft-megoldások felől a Linux és az OpenOffice felé mozdul

2004-ben a Novell – az évente megrendezett BrainShare konferencián – ambiciózus terveket közölt: a vállalat egy éven belül teljes munkaerő-állományát nyílt forráskódú környezetbe kívánja helyezni. Ennek megfelelően 2004 nyarától a Novell 6000 dolgozója nyílt forráskódú irodai szoftvereket használ világszerte, és a dolgozók folyamatosan áttérnek a Novell Linux Desktopra. Az átállás 2005-ben természetesen tovább folytatódik. A projekt az Open Desktop kezdeményezés nevet kapta. Következő cikkünk a Novell átállását mutatja be: milyen megfontolások alapján döntött az átállás mellett, milyen tervek születtek annak lebonyolítására, illetve hogyan tette meg a vállalat az első lépést, vagyis hogyan szabadult meg a felesleges licencektől.

Miért legyen nyílt forráskódú a munkakörnyezet?

A Novell számára ez nem volt nehéz kérdés. A cég stratégiai fontosságú törekvése az, hogy példát mutasson a nyílt forráskódú alkalmazások napi munkában történő felhasználása terén. Ezzel az alkalmazottak Linux- és nyíltforráskód-szakértelemre tesznek szert, ami utat mutat a vásárlók számára is, így a Novell-tanácsadók alkalmazhatják a tapasztalatokból leszűrt metodikát, eszközöket és a leghatékonyabb eljárásokat a mások számára fejlesztett áttérési megoldásokban. Az áttérés lebonyolításáért felelős informatikai részleg tisztában volt azzal, hogy a nyílt forráskód kézzelfogható előnyöket kínál.



A vezetők és az alkalmazottak egy online eszközzel készítettek jelentést licenckezelési állapotukról. A folyamat a Novell Secure Identity Management funkcióit használta ki

„Vegyük például az OpenOffice példáját” – utalt *Debra Anderson* informatikai vezető a nyílt forráskódú irodai eszközcsaládra. „Teljes körű táblázatkezelést, szövegszerkesztést, bemutatókészítést és más eszközöket tartalmaz. Fut Windows-, Linux- és más platformokon. Olvassa és írja a Microsoft Office-, valamint az Adobe Acrobat-fájlformátumokat. És ingyenes.”

Az OpenOffice csak a kezdet. Alkalmazások széles skálája – a webböngészőktől az irodai termékekig – olcsón vagy ingyenesen érhető el. Ezen alkalmazások nagy része nemcsak Linuxon fut, hanem Windows, Mac OS X, Unix és más operációs rendszereken is. Ráadásul több nagynevű szoftvergyártó – a Novelltől az Oracle-ig – elérhetővé teszi vállalati alkalmazásait Linux-környezetben is. A nyílt forráskód alkalmazása egyáltalán nem az egyetlen ok a Linuxra való áttérésre. A további okok között szerepel a Linux jó híre a kemény biztonsági követelmények és a sziklaszilárd megbízhatóság tekintetében. Nemcsak azért, mert a Linux egyáltalán nem célpontja a vírusok alkotóinak, de biztonsági beállításai egyszerűen és hatékonyan konfigurálhatók.

A választás lehetősége elősegíti a versenyt, és elkerülhető a függés a szállítóktól

Egy másik ok, hogy a Linux robusztus hálózati és rendszerkezelési lehetőségeket biztosít, főleg a Novell ZENworkshöz hasonló eszközökkel együtt. Egyéni megoldások esetén a nyílt forráskód biztosítja a vállalatok által használt alkalmazások testre szabhatóságát, így gyorsabb és költséghatékonyabb a megfelelő megoldások kiépítése. A legfontosabb pedig a választás lehetősége. A Linux választásának lehetősége elősegíti a versenyt, és általa elkerülhető a szállítóktól való függés. Ez rugalmasságot jelent a megfelelő rendszerek megfelelő

Miért térjünk át nyílt forráskódú környezetre?

Mint minden nagyobb változtatás, az alkalmazottak nyílt forráskódú munkakörnyezetre való átállítása is tervezést, tanulást és rengeteg munkát igényel. Miért éri meg mégis? Azért, mert a haszon kézzelfogható. Lássunk a legfontosabb előnyökből néhányat!

Választási lehetőség

A Linux választásának lehetősége elősegíti a versenyt, és általa elkerülhető a szállítóktól való függés. A szállítókat újításokra sarkallja, és mindenki számára segít kézben tartani a költségeket.

Alacsony költségű szoftver

Olcsó vagy ingyenes irodai alkalmazások, így levelező-, táblázatkezelő, szövegszerkesztő, rajzoló- és bemutatókészítő szoftverek állnak rendelkezésre Linux- és Windows-környezetben egyaránt.

Magas szintű biztonság

A Linux jól ismert magas szintű biztonságáról, a szerverek és a munkaállomások esetében egyaránt.

Sziklaszilárd megbízhatóság

A Linux hasonlóan híres magas szintű rendelkezésre állásáról is.

Páratlan kezelhetőség

A Linux robusztus hálózati és rendszerkezelési lehetőségeket biztosít, különösen az olyan Novell-eszközökkel együtt, mint amilyen a ZENworks.

Egyedi alkalmazások

A nyílt forráskód a vállalat által használt alkalmazások jobb testre szabhatóságát jelenti, így gyorsabb és költséghatékonyabb a megfelelő megoldások megépítése.

szoftverekkel és szolgáltatásokkal történő kiépítésében, és így nem szükséges fizetni azért, amire nincs szükség. Mindez segít elkerülni a monopóliumok kialakulását, előmozdítja az innovációs törekvéseket, és mindenki számára segíti a költségek kézben tartását.

Tervezés a siker érdekében

A Novellnél a kezdetektől hangsúlyt fektetnek a kommunikáció kérdésére. Egy vezetői bizottság rendszeres találkozókkal biztosította az irodák közötti koordinációt. Az alkalmazottak folyamatos tájékoztatása és a megfelelő eszközök biztosítása érdekében a projektcsapat létrehozott egy Open Desktop-központot a vállalat belső hálózatán OpenZone néven. Az OpenZone-ban a Novell-alkalmazottak minden szükséges információt megtalálhattak a Linuxra történő átállással kapcsolatban a telepítési útmutatóktól a nyílt forráskóddal kapcsolatos legújabb hírekig és szoftverfrissítésekig.
A képzés is fontos része volt a korai tervezési szakasznak. A folyamat tervezői a Linux, az OpenOffice és más nyílt forráskódú eszközök külső képzési eszközeinek meglepően bőséges kínálatával találkoztak. Ezek között a könyvektől kezdve a számítógép alapú oktatáson át a tanár által vezetett tanfolyamokig minden megtalálható volt.

Eredmények néhány hónap alatt

A Novell Open Desktop kezdeményezése február végén indult útjára. A cél az volt, hogy az első fázis március végére befejeződjön, ami minden szempontból merész célkitűzésnek mondható. De az eredmények hamar megmutatkoztak. Ahogy Pareto 80/20-as elve jósolhatná, a munkaerő 80 százaléka teljesen befejezte a folyamatot, és teljes megfelelést mutatott az első néhány hét után. Az Open Desktop-csapat tagjai szerint a maradék 20 százalék átállásához a kulcs a speciális kommunikációban rejlett, amit a helyi vezetők valósítottak meg. Emellett sokat segített a helyi felelősök türelmes munkája is.

A nyílt forráskódú munkaállomásokkal kapcsolatos összes letöltés, telepítő és információforrás, amire egy Novell-alkalmazottnak szüksége lehet, megtalálható az OpenZone-ban

Komoly eredmények születtek

Egy új szerződés a Microsofttal közel egymillió dolláros megtakarítást hozott. Több mint 5000 gép költsége megszűnt. Végül világszerte csaknem minden alkalmazott megfelelt a követelményeknek. Az Open Desktop kezdeményezés során bevezetett licenc- és hardverkezelési házirendek, illetve rendszerek még mindig életben vannak, így ezek a problémák folyamatos gyakorlatként közelíthetők meg. A Novell már bebizonyította, hogy a nyílt forráskódra való áttérés konkrét előnyökkel jár, amelyek egy része már az átállás kezdeti fázisában elérhető. A tapasztalatok alapján a Novell elmondhatja, hogy amikor a Linuxról van szó, a „saját főztjét fogyasztja”, és az kifejezetten jó.

Kapcsolódó webcím: **www.novell.hu**

Kicsi, de erős!

A Canon PowerShot A510-es digitális fényképezőgép 13%-kal kisebb, és 20%-kal könnyebb, mint elődje, a népszerű PowerShot A75. A frissen bemutatott s már megjelenésekor is PSA 510-esként emlegetett gép 4-szeres zoommal felszerelt optikája a Canon Glass Moulded Optics (GMO) technológiája révén a hagyományos optikák méretének töredéke mellett biztosít megalkuvást nem ismerő, rendkívül tiszta képminőséget. A legnagyobb teleállás növelésén túl a nagy teljesítményű, 35–140 mm-es (a 35 mm-es kisfilmes gépeknek megfelelő) f/2.6–5.5 fényerejű zoomobjektív az új hátsó élességállítási rendszernek köszönhetően a gép fogyasztását csökkentő, hatékonyabb élességállítást biztosít. Az újratervezett vakuegység, az optikai kereső és a Compact Flash-kártya SD-memóriakártyára való cseréje is hozzájárul a könnyebb, elegánsabb és kisebb méretű kivitelhez.

A maximális kihasználhatóság és a könnyű kezelhetőség érdekében a Canon az A510-est összesen 20-féle fényképezési móddal látta el. Ezek között megtalálhatók azok a speciális módok (tűzijáték, lombozat, tengerpart, havas táj, víz alatti, gyerekek és házi kedvencek, éjszakai pillanatfelvétel), amelyek a fényképezőgép fehéregyensúlyának, expozíciójának és más beállításainak az adott fényképezési helyzetre való optimalizálása révén összetett fényviszonyok mellett is kiváló eredményt biztosítanak.

A maximum 3 perces videoklipekhez hang is rögzíthető, sőt a felvételek már a fényképezőgépen is szerkeszthetők. A „manuális” mód segítségével a tapasztaltabb vagy vállalkozó szelleműbb felhasználók önállóan állíthatják be a fehéregyensúlyt, az expozíciókompenzációt, a záridőt és más értékeket.

A „tartás” funkció segítségével fényképezés után a nagyméretű (1,8 inch képátlójú) és nagy fényerejű LCD-képernyőn a felhasználó akár percekig is csodálhatja az új felvételt – de azonnal le is törölheti azt a „megjelenítés” módba történő átváltás nélkül. Az exponálógomb ismételt megnyomásával a fényképezés folytatható. A kezelőszervek továbbfejlesztett, egyszerű és intuitív elrendezése lényegesen megkönnyíti a gép használatát.

Újabb előrelépés a PowerShot A75-höz képest a mozgó objektívtubus, amely a külön megvásárolható, nagy látószögű és tele-előtétlencsékkel összhangban működik. Az objektívnek az érzékelő felszínével párhuzamos, finom oldalirányú mozgatása révén e mechanizmus azt biztosítja, hogy az előtétlencsék pontosan az optikai tengely vonalában legyenek, és így teljesen éles képet alkossanak.

A Canon digitális fényképezőgépeinek sorában elsőként a PowerShot A510-et látta el zoomvakuval. Ez az új technológia az objektív zoomjával összehangoltan a vaku hatásszögét is szűkíti, így a legnagyobb teleállásban valójában növeli a vaku hatótávolságát. Az új, külön megvásárolható HF–DC1 nagy teljesítményű kiegészítő vaku tovább bővíti az éjszakai és beltéri fényképezés lehetőségeit. A 18-as kulcsszámú segédvaku automatikusan – az elővillantások figyelembevétele nélkül – szinkronban villan a fényképezőgép beépített vakujával. A fényképezőgép blendeértéke alapján a segédvaku három különböző teljesítményértékre állítható. A zoomvaku a mellékelt tartóval csatlakoztatható a fényképezőgéphez, így együttesen is az állványra szerelhetők.

A fényképezőgépen megtalálható a Canon speciális „nyomtatás/megosztás” gombja, amely világítani kezd, ha a fényképezőgép USB-portja és egy PictBridge-kompatibilis nyomtató között sikeres kapcsolat jött létre. A világító gomb megnyomása elindítja a monitoron éppen látható kép nyomtatását, így nincs szükség a menü használatára. A „nyomtatás/megosztás” funkció emellett leegyszerűsíti a képek áttöltését bármilyen Windows operációs rendszert futtató számítógépre.

A Canon SELPHY CP400 kompakt fotónyomtatójával összekapcsolva az A510 számítógépre való feltöltés nélkül is szerfelett gyors és kényelmes, 85 másodperces fotónyomtatást, valamint bővített nyomtatási funkciókat tesz elérhetővé. Ilyen például a „videonyomat” mód, amely a kiválasztott videoklipet arányos részekre bontja, és maximum 63, egymástól egyenlő távolságra eső miniatűrből álló indexképet nyomtat egy képeslapméretű (100x148 milliméteres) papírra.